

## FORMACIÓN, CRISIS Y REORIENTACIONES DE LA VITIVINICULTURA EN MENDOZA Y SAN JUAN, 1870-2000. Aportes para el estudio del sector en la Argentina.

Rodolfo A. Richard-Jorba \*

### La vid y el vino en el centro-oeste argentino

Las actuales provincias de Mendoza y San Juan, localizadas en el árido centro-oeste argentino, llevan a cabo sus actividades económicas principales en grandes oasis de regadío, pequeñas porciones del territorio, en las cuales se concentra más del 95% de la población. A lo largo de su historia los productos de sus viñedos fueron dotándolas de una clara identidad hasta conformar lo que hoy conocemos como la gran Región Vitivinícola Argentina (Fig. 1).

Desde la colonia, esos oasis, contruidos a partir de las ciudades, incorporaron los viñedos al paisaje agrario y a la economía. En el siglo XVIII, la vitivinicultura regional fue creciendo hasta convertirse en la mayor actividad generadora de riquezas, con su principal mercado en la lejana Buenos Aires, hacia donde confluían los vinos de Mendoza y los aguardientes de San Juan, ambas expresiones de una particular división del trabajo. Los comerciantes-productores de las futuras provincias se enriquecían con esos productos principales, aunque Mendoza parecía crecer más rápidamente. En el transcurso de la década de 1780 la vitivinicultura entró en crisis y tuvo una gradual decadencia, que reconoce entre sus causas principales al libre comercio borbónico (1778). A comienzos del siglo XIX, antes de que concluyera la primera década, una recuperación del mercado de vinos y aguardientes reactivó la actividad, esta vez con un predominio de San Juan, porque “[...] desde fines de la década del 90, el perfil del mercado porteño de aguardientes parece ser mucho más favorable que el de los vinos [...]”<sup>1</sup>. Las guerras de la independencia y las luchas civiles que le sucedieron, la desprotección aduanera y la importación de vinos de calidad superior<sup>2</sup> dieron por tierra con aquella reactivación y, pese a la ley de aduanas rosista (1835), la decadencia se profundizó de tal manera que, al comenzar la segunda mitad del siglo XIX, la vitivinicultura regional sólo atendía su propio mercado y algunos territorios vecinos<sup>3</sup>.

La vitivinicultura ha signado la historia económica y social de la región. Pese a una larga tradición de etapas de auge, de crisis recurrentes y hasta de profundas depresiones y decadencias, siempre se vuelve la mirada y la acción sobre la vid y el vino.

Hasta la década de 1870 la vitivinicultura giró en torno de tecnologías de vieja raigambre. En la etapa agrícola se verificaba la inexistencia de labores culturales significativas, o la asociación con otros cultivos, no siempre compatibles (alfalfa) en términos, por ejemplo, de requerimientos hídricos de las plantas. Los sistemas de conducción sólo utilizaban madera, fueran rodrigones o encatrados<sup>4</sup>; y se empleaba el podón, que dañaba las cepas, para alguna que otra labor de poda. En la etapa de transformación todo se hacía empíricamente y siguiendo la tradición: pisado de la uva, falta de control de la temperatura de fermentación, agregado de mostos “cocidos” para estabilizar los caldos, todo con higiene nula. Los resultados eran vinos que

\* Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales (INCIHUSA-CONICET) y Universidad Nacional de Cuyo-Argentina.

<sup>1</sup> Juan Carlos Garavaglia, *Economía, Sociedad y Regiones*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1987, p. 33.

<sup>2</sup> Ibídem; y Edberto O. Acevedo, *Investigaciones sobre el comercio cuyano. 1800-1830*, Buenos Aires, ANH, 1981.

<sup>3</sup> Hasta 1825 las valuaciones fiscales atribuían el 73% del valor de los cultivos al viñedo y el 27% restante a la alfalfa (José Luis Masini Calderón, *Mendoza hace cien años*, Buenos Aires, Theoría, 1967, p. 35).

<sup>4</sup> Los rodrigones eran postes de madera destinados a sostener cada cepa (sistema “de cabeza”); los encatrados eran construcciones de postes y tablas sobre las que se desarrollaban las vides, formando un parral.

difícilmente llegaran en buen estado al mercado. La acetificación y el agregado de agua para reemplazar lo que se evaporaba o sustraían los transportistas durante el largo viaje, eran las formas más frecuentes que adquirían los vinos en los distantes centros de consumo. Las vasijas de fermentación eran de cerámica, lo mismo que los envases para el transporte, aunque estos últimos fueron gradualmente reemplazados por barriles de madera desde el período tardo-colonial. La escala de producción era muy pequeña (unos 16.000 Hl a comienzos de la década de 1850 en Mendoza<sup>5</sup>). Finalmente, la comercialización era difícil y costosa, tanto por la mala calidad de los vinos como por la incidencia de los fletes en su precio final, lo que favorecía la penetración de los importados. Aún en la década de 1860 se afirmaba que *“La calidad de la uva es superior, sin embargo no se hace más vino bueno que el carlón, lo que prueba que los viñateros no conocen el beneficio para hacer las demás clases [...]”*<sup>6</sup>

En este marco, el mundo económico no superaba la organización mercantil. Los principales “empresarios” eran los productores de vino que comerciaban personalmente sus caldos en Buenos Aires. Los trabajadores estaban estrictamente controlados por legislaciones coactivas que impedían la libre contratación y la movilidad geográfica de la mano de obra, crónicamente escasa, en un contexto de crecimiento demográfico muy lento.

La tierra se subdividía, se compraba o se vendía a ritmos casi vegetativos, con precios bajos y estables por una demanda mínima. Además, esas compraventas se realizaban dentro de los límites implacables fijados por la disponibilidad de agua. En efecto, la estructura de riego, de raíz indígena y aportes hispánicos, operada con tecnologías obsoletas, comprendía precarias tomas de agua en ríos y arroyos para derivarla a canales y acequias. Esa precariedad determinaba una alta frecuencia de destrucción de las tomas cuando el deshielo en la cordillera convertía los mansos cursos de agua en impetuosos torrentes que, paradójicamente, transformaban la abundancia del recurso hídrico en aguda escasez de un bien vital para la agricultura y las poblaciones.

Al menos hasta el primer tercio del siglo XIX, Mendoza y San Juan disputaron la supremacía de una actividad vitivinícola que permanecía en la tradición colonial. La decadencia llevó a reorientar la economía regional hacia otras actividades más rentables y a otros mercados. Así los oasis se cubrieron de alfalfa para engordar ganado comprado en las provincias orientales y exportarlo a Chile, de manera que estas provincias, autónomas desde 1820, continuaron su evolución económica en competencia.

La gran crisis internacional de 1873 redujo dramáticamente la rentabilidad del negocio ganadero y mostró la endeblez de una economía centralmente dependiente de un mercado único, determinando un regreso de la economía regional a las fuentes vitivinícolas. Pero esta vez la vitivinicultura sería reconstruida sobre bases diferentes de las del antiguo modelo de origen colonial. En pocos años el territorio y la economía se caracterizarían por una hiperespecialización, particularmente en Mendoza.

El impacto de aquella crisis era considerado por Vicente Fidel López como resultado de las políticas librecambistas del gobierno nacional, que dejaban inermes a las producciones argentinas.

*“Fijémonos en San Juan, donde había una cosecha notable de vinos. Esas cosechas han desaparecido y las viñas se han convertido en alfalfares, retrogradando el país de la agricultura y de la industria al pastoreo [...] Y la provincia se ha empobrecido notoriamente”*<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> Rodolfo Richard-Jorba, *Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900*, Mendoza, Facultad de Filosofía y Letras-Univ. Nacional de Cuyo, 1998, p. 31. No disponemos de datos de San Juan.

<sup>6</sup> *El Constitucional*, Mendoza, 14-6-1864.

<sup>7</sup> Discurso del diputado Vicente Fidel López, consecuente defensor del trabajo y la industria nacionales, en la sesión

Es cierto que décadas atrás la vitivinicultura sanjuanina (también la mendocina) había decaído hasta casi desaparecer<sup>8</sup>. El retroceso del viñedo que mencionaba López databa -al menos para Mendoza- de la década de 1830, cuando fue gradualmente desplazado por cultivos forrajeros y cerealeros. Y efectivamente, hubo pobreza, falta de trabajo y emigración en ambas provincias, pero en los años 70 el viñedo resurgía lentamente en la región<sup>9</sup>. La superación de esa profunda crisis y la reiniciación del crecimiento se produjo, como ya dijéramos, desarrollando la actividad de engorde y exportación de ganado a Chile por una parte, y la venta de harinas y otros productos a las provincias orientales por la otra. En los años 1860 y 1870 los alfalfares llegaron a ocupar entre el 90 y el 95% de las superficies cultivadas. El resto correspondía a cereales -trigo en primer lugar- y al viñedo. Este modelo funcionó exitosamente varias décadas permitiendo una importante acumulación regional, que sentó las bases para que las elites locales invirtieran en vitivinicultura cuando se la revalorizó como alternativa para sustituir al declinante negocio ganadero. Dificultades en el mercado chileno, la expansión de la agricultura y la ganadería pampeanas, los tendidos ferroviarios que integraban físicamente el territorio y contribuían sustancialmente a la construcción de un gran espacio-mercado nacional, entre otros factores, hicieron rescatar a la vid y el vino del olvido.

Para el momento en que Vicente F. López daba su discurso, la vitivinicultura estaba en proceso de recuperación e iniciaba tenuemente su modernización -acelerada en la década siguiente-, con el aporte de hombres que avanzaban en aquella dirección, como Justo Castro en San Juan; y, en Mendoza, Salvador Civit, junto con los franceses Eugenio Guerin e Hilaire Lasmartres (o Lasmastres) y el italiano Pedro Brandi,

Los factores que intervinieron en aquella transformación, estaban vinculados con la inserción de la Argentina en el sistema económico global que construía el capitalismo industrial decimonónico hegemonizado por Gran Bretaña. Las nuevas tecnologías de transporte marítimo posibilitaron la vinculación de espacios periféricos como el argentino, cuya valorización a través del poblamiento y la producción agropecuaria abría nuevos mercados para las manufacturas de los países industrializados. Es decir, el desarrollo del capitalismo en el país se asimilaba al internacional y se gestaba en paralelo con la organización y expansión de un poder central que culminaría hacia 1880 con la consolidación del moderno estado-nación argentino.

En consecuencia, durante las tres últimas décadas del siglo XIX, se gestó y consolidó un nuevo modelo de crecimiento basado en la vitivinicultura, cuyas características económicas y sociales básicas permanecieron casi inalteradas hasta un pasado reciente. El mejoramiento técnico posibilitó el desarrollo del cultivo del viñedo y abrió el camino para la conformación de un sistema agroindustrial motorizado por la gran bodega mecanizada, orientado al mercado interno y perfectamente integrado en un nuevo espacio funcional que vinculó a Mendoza y San Juan con el resto del territorio nacional y, en una escala mayor, con el espacio económico global. En la actualidad, la *globalización económica* está promoviendo un nuevo ciclo modernizador, que incluye una considerable inversión extranjera y una sostenida inserción de los vinos mendocinos y sanjuaninos en el mercado internacional.

Desde los años 1970, la crisis del modelo fordista de acumulación motivó cambios en la

---

del 18-8-1876, citado en: José Panettieri, *La crisis de 1873*, Buenos Aires, CEAL, 1984, p. 42.

<sup>8</sup> Rodolfo Richard-Jorba, *Poder, Economía ...*, op. cit. San Juan, no obstante, estaba en mejores condiciones que Mendoza, pues su antigua especialización en aguardientes y en pasas de uva mantuvo la presencia de estos productos en las provincias orientales entre las décadas de 1850 y 1870.

<sup>9</sup> Un relato, probablemente conocido por el diputado López, reseñaba los altibajos que soportó este cultivo en el pasado, pero destacaba que estaba resurgiendo con fuerza a comienzos de la década de 1870 (Pedro Echagüe, "La viña en San Juan", *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, Buenos Aires, 1872, pp. 330-332).

economía mundial que conducirían a la *globalización*, fenómeno caracterizado, entre otras cosas, por la autonomía del capital financiero, el papel preponderante de las empresas transnacionales, la pérdida de poder económico del estado-nación, la desregulación de los mercados, las nuevas formas que adquiere la división internacional del trabajo, la extranjerización de las economías nacionales, etc.<sup>10</sup>. Para evitar equívocos, la *globalización* debe ser interpretada en un marco histórico de larga duración. “*El estudio de la historia permite descubrir que la ilusión de lo nuevo [la globalización, en este caso] debe ser contrastada con ciertos rasgos que aún perduran y que tienen varios siglos de existencia (la articulación de la tendencia a la mundialización con la formación y persistencia de los espacios nacionales; la conexión orgánica entre estados y mercados) pero, a la vez, que cada etapa ha tenido elementos cualitativamente distintos, decisivos en la estructuración de la economía y del sistema internacional*”<sup>11</sup>. Y es en esta perspectiva que enmarcamos nuestro abordaje, resaltando los cambios cualitativos de la vitivinicultura regional como consecuencia de su interacción dentro de la economía internacional, pero también las continuidades y los modos de vinculación con esa economía en las diferentes etapas de su construcción, desarrollo y consolidación como una “economía regional” de la Argentina.

En función de lo señalado más arriba, y en esto hay acuerdo bastante generalizado, la *globalización* –y el conjunto de fenómenos asociados–, constituye una *transformación cualitativa* del régimen de acumulación que modifica al instaurado después de la Segunda Guerra y cuyo núcleo está todavía integrado por los Estados que forman el denominado G-7. Se trata de modificaciones en los principios que gobiernan la producción y la distribución de la riqueza, entre los individuos y los Estados<sup>12</sup>.

Su principal característica es la movilidad creciente e irrestricta del capital, que simultáneamente se concentra y se descentraliza geográficamente. Es destacable, también, la movilidad espacial que adquiere una categoría privilegiada y altamente valorada de profesionales, investigadores y ejecutivos. Por otra parte, se restringe al máximo la migración de trabajadores.

La riqueza es creada y repartida en torno a las fases de concepción, fabricación y comercialización de bienes y servicios que, en la medida de lo posible, tengan alto valor agregado. Es decir que el centro económico habría dejado de estar puesto en la fabricación masiva de objetos vulgares que son ofertados a un máximo de consumidores situados dentro de un espacio dado (nacional); se basa actualmente en la concepción y producción de bienes complejos, con muy alta relación capital/trabajo (capital-intensivos), para ser vendidos a clientelas especializadas *distribuidas en el mundo entero*<sup>13</sup>.

Desde una perspectiva espacial puede decirse, en términos generales, que se construye

<sup>10</sup> Hay abundante bibliografía que estudia estos procesos, con diversos abordajes y variados enfoques ideológicos. Entre los geógrafos, cabe mencionar a Milton Santos, *De la totalidad al lugar*, Barcelona, Oikos-Tau, 1996 y David Harvey, *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Buenos Aires: Amorrortu editores, 1998. Una destacada obra pertenece a Aldo Ferrer, *Historia de la Globalización. Orígenes del orden económico mundial*, Buenos Aires, FCE, 1996.

<sup>11</sup> Mario Rapoport, “La globalización económica: ideologías, realidad, historia”, en *CICLOS* 12, Buenos Aires, IIHES-UBA, 1997, p. 40. A lo largo de este bien fundado artículo, Rapoport analiza y refuta ciertos mitos contruidos en torno de la globalización (por ejemplo, el del “triumfo definitivo del libre comercio” –p. 12–). Destaca que el actual predominio del capital financiero no sólo es un factor clave en el proceso de transnacionalización económica sino que esa dominancia “recrea y reformula la división internacional del trabajo entre las distintas regiones del mundo en un proceso que refuerza asimetrías ya existentes y el monopolio tecnológico de los países desarrollados” (p. 16), a través de un mundo tripolar, una triada conformada por Europa, Japón y EEUU.

<sup>12</sup> Jocelyn Létourneau, “Canadá y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: desafíos y problemas”, en *CICLOS* 4, Buenos Aires, IIHES-UBA, 1993.

<sup>13</sup> *Ibidem*.

una nueva división internacional del trabajo, entre espacios donde se concentra el capital y en los cuales se concibe y se desarrolla el conocimiento y la tecnología y espacios reducidos a la condición de factorías y mercados de consumo. Los capitales productivos transnacionales que invierten en determinados espacios, cuando demandan bienes y servicios de alta complejidad lo hacen –habitualmente– a sus países de origen, de modo que allí se refuerza y retroalimenta el proceso de acumulación de capital y desarrollo tecnológico y, paralelamente, se debilita en el territorio factoría.

En este trabajo trazamos entonces un panorama de los cambios operados en la vitivinicultura regional en un período extenso. También señalamos las innovaciones verificadas en cuestiones institucionales, empresariales, técnicas y laborales, muchas de las cuales han constituido respuestas adaptativas a circunstancias críticas no controlables desde la región. Pondremos en evidencia, así, un rico y prolongado proceso de construcción de una economía regional cuyas transformaciones, aun las más significativas, fueron y son posibles por las bases preexistentes que les dan sustento.

### **La primera modernización**

El desarrollo capitalista argentino, como se ha expresado, llegaba impulsado por la inserción del país en el sistema de la División Internacional del Trabajo, surgido de las ideas del librecambio a ultranza a mediados del siglo XIX. La revolución tecnológica aplicada a los medios de transporte permitió la rápida integración de los mercados internos en Europa con los tendidos ferroviarios. Los cambios en el diseño y capacidad de carga de los barcos desde los años 50, redujeron los costos de transporte, *valorizando* espacios lejanos, que fueron incorporados a la producción exportable<sup>14</sup>. Con su industria ferroviaria y naval, Inglaterra revolucionó los medios de transporte en el resto del mundo y promovió –de acuerdo con sus intereses– la integración de un gran mercado internacional. Asimismo, el desarrollo industrial británico generó excedentes de capital financiero que fueron exportados, contribuyendo decisivamente a la constitución de este sistema económico mundial.

Furtado destaca que las actividades económicas de diversas zonas del mundo se fueron integrando como elementos interdependientes en un sistema global con varias características. Entre ellas se destacaban la especialización económica de los países vinculados y la aceleración y elevación de sus tasas de crecimiento económico y demográfico; y un aumento en los salarios reales. Otro aspecto esencial era la formación y rápida difusión de los conocimientos técnicos fácilmente transferibles comercialmente<sup>15</sup>. La transferencia de tecnología y la incorporación de bienes de capital transformaban sectores productivos enteros con una rapidez desconocida hasta entonces.

Las pampas argentinas iniciaron ese proceso de integración internacional y de modernización de sus estructuras productivas desde la década de 1840 con la especialización en ganadería lanar<sup>16</sup>. Sin embargo, la expansión capitalista tomaría auge luego de la sanción de la Constitución Nacional (1853) y, sobre todo, con posterioridad a la batalla de Pavón (1861), cuando la provincia de Buenos Aires, triunfante, comenzaría a imponer su hegemonía y el liberalismo en todo el país.

<sup>14</sup> Samuel Lilley, “El progreso tecnológico y la Revolución Industrial”, en *Historia Económica de Europa. La Revolución Industrial*. Barcelona, Ed. Crítica, 1983, pp. 195-264.

<sup>15</sup> Celso Furtado, *La economía latinoamericana desde la conquista ibérica a la Revolución Cubana*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1969.

<sup>16</sup> Hilda Sabato, *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires. La fiebre del lanar, 1850-1890*. Buenos Aires, Sudamericana, 1989.

Por último, sería clave en este proceso para los países del Cono Sur americano en general - y Argentina en particular- la captación de enormes contingentes de europeos que se trasladaron para incorporarse a estos países como fuerza de trabajo pero también aportando conocimientos -en tanto portadores de una cultura técnica- y, en muchos casos, de capitales, aun cuando fueran poco significativos<sup>17</sup>.

### ***El cambio en Mendoza y San Juan: el viñedo como nuevo eje económico***

La modernización del viñedo se inició al promediar la década de 1870 como consecuencia de decisiones políticas de las elites locales y del accionar del gobierno nacional. Era una respuesta a diversos factores que crearon las condiciones para el cambio del modelo de acumulación vigente en la región en esos años, aunque vinculados todos con la consolidación de la orientación atlántica de la economía nacional y su nueva inserción internacional. El avance hacia el oeste de la moderna agricultura pampeana y el desarrollo de una pujante industria harinera, junto con la expansión de las líneas ferroviarias, determinaron la pérdida de competitividad de las principales actividades mendocinas: traslado de ganado en pie, su engorde en el oasis y producción de cereales y harinas, sebos y cueros, a lo que se sumaba una gradual retracción de la demanda ganadera en el mercado chileno, la depreciación e inconvertibilidad de la moneda trasandina, etc. Por otra parte, el masivo ingreso al país de inmigrantes –en su mayoría originarios de la cuenca del Mediterráneo, zona de fuerte consumo de vino–, ampliaba aceleradamente el mercado de productos vínicos, atendido con producción importada por insuficiencia de la oferta nacional.

En el plano político, el desarrollo gradual del Estado-nación requería, para su consolidación, la atenuación de conflictos con las provincias y la formación de dirigencias nacionales mediante la incorporación o la cooptación de las elites regionales, es decir, el control de las denominadas *situaciones provinciales*. Para ello, era esencial lograr una adecuada evolución económica en ciertas regiones. El viñedo fue elegido entonces como una alternativa viable y rápida para superar situaciones de crisis y reiniciar el crecimiento en la región.

El viñedo se difundió muy lentamente durante los años 70, implantado todavía en asociación con el todavía cultivo principal: la alfalfa. Se aplicaban técnicas tradicionales, por inercia y por falta de recursos humanos capacitados para incorporar tecnologías que mejoraran la productividad y la calidad. En efecto, con el sistema español “de cabeza” las cepas *criollas* o *uvas del país* no superaban el millar por hectárea y, salvo alguna poda, no requerían labores culturales para mejorar la producción (araduras por ejemplo), porque se entorpecería el desenvolvimiento de la forrajera.

La vid existía hasta entonces como un cultivo accesorio, con bajos rendimientos por hectárea y calidad ausente, pues los cepajes criollos eran de escasa o nula aptitud enológica y daban vinos comunes, predominantemente *carlón* (rosado o criollo). Esto es importante porque las cepas criollas, de muy altos rendimientos por planta, determinaron en buena medida el desarrollo posterior de la viticultura capitalista, cuya influencia llega hasta la actualidad. No obstante, hubo excepciones. Dentro del marco de atraso tecnológico, algunos productores de Mendoza obtenían uvas de buena calidad y elaboraban vinos que eran premiados en exposiciones industriales en el país. Desde San Juan se expresaba: “*En vinos esta Provincia ha progresado inmensamente de pocos años a esta parte, pero debe confesarse que para ello ha sido estimulada por los adelantos de Mendoza donde el establecimiento de extranjeros inteligentes ha hecho que*

<sup>17</sup> Consideramos inmigrantes a todos los extranjeros, fueran trabajadores, técnicos, comerciantes o profesionales, que arribaron a estas tierras para radicarse definitivamente o bien, para desarrollar actividades por periodos de tiempo prolongados.

fuera la primera de la República en hacer exquisitos vinos”<sup>18</sup>. Con esta afirmación se reconocían las aportaciones que comenzaban a hacer a la vitivinicultura algunos europeos arribados a Mendoza en la etapa inmigratoria temprana, anterior a 1870, en un contexto en el que el centro de la economía regional aún estaba puesto en la exportación de ganado y el vino y el aguardiente tenían una muy baja significación en las ventas externas de las provincias.

### ***El Estado promotor y los agentes privados: objetivos comunes y sinergias***

El Estado se involucró en el desarrollo vitivinícola mediante políticas provinciales, contando con importante apoyo nacional. En noviembre de 1871 el gobierno de San Juan estableció premios para los productores que plantaran viñedos, frutales y olivos<sup>19</sup>. Algunos hombres de la elite recibieron esos beneficios<sup>20</sup>. Mendoza inició políticas similares tres años más tarde, pero la ley no tuvo efectos<sup>21</sup>. En cambio, la reducción de un 33% en el impuesto territorial a los viñedos, dispuesta en 1875, contribuyó a reiniciar el cultivo<sup>22</sup>.

Al promediar la década de 1870 algunos propietarios comenzaron a desarrollar viñedos relativamente extensos, con cepas de buena aptitud enológica, genéricamente denominadas “francesas” por oposición a las viñas criollas. El agrónomo francés Michel Pouget, un inmigrante temprano, introdujo en los años 50 desde Chile –y, tal vez, desde Francia–, estas variedades (Malbec, Cabernet, Chardonnay...). También se encargó de difundirlas en la región durante dos décadas, a la vez que fue transmitiendo conocimientos agrícolas y enológicos a otros agentes, argentinos e inmigrantes. Uno de estos productores, el mencionado Justo Castro, había iniciado una explotación vitícola de 52 ha en Caucete, al este de la capital de San Juan, incorporando inicialmente 500 plantas provistas por Pouget. Esta explotación fue pionera, porque implantaba el viñedo de manera exclusiva; y superaba ampliamente a sus similares mendocinas, que todavía mantenían la asociación de viña y alfalfa<sup>23</sup>. Sin embargo, este primer cambio no mejoró la calidad de los vinos sanjuaninos.

En Mendoza la transformación comenzó por el lado del conocimiento. En este sentido fue clave la influencia de inmigrantes franceses tempranos. Además de Michel Pouget, produjeron vinos finos -para los criterios de la época- algunos elaboradores preocupados por una calidad que, durante mucho tiempo, fue la excepción en medio de producciones masivas. Los vinos de Mendoza recibieron medallas de oro en Córdoba (1871) y Buenos Aires (1877), y en el extranjero (París, 1878), pero su número era insignificante. Se trataba en realidad de un círculo muy restringido de productores innovadores, tanto argentinos (familias Civit, González, Estrella...), como inmigrantes europeos de la etapa temprana (los mencionados Pedro Brandi, Eugenio Guerin e Hilaire Lasmartres). El político-empresario Rosauro Doncel, de San Juan, recibió un segundo premio en 1871<sup>24</sup>. Pese a tener en esos años una producción mayor que Mendoza, un único

<sup>18</sup> Emilio Maurín Navarro, *Contribución al estudio de la Historia Vitivinícola Argentina*, Mendoza, INV, 1967, p. 129. Maurín cita a Rafael Igarzábal, autor de una “Memoria” sobre San Juan de 1870.

<sup>19</sup> *Ibidem*, p. 127.

<sup>20</sup> Horacio Videla, *Historia de San Juan*, Tomo VI, 1875-1914, San Juan, Academia del Plata-Universidad Católica de Cuyo, 1990, p. 353.

<sup>21</sup> La ley mendocina (7-9-1874) fijaba el premio en 100 \$ bolivianos por cuadra cuadrada (1,587 ha) implantada con 2.500 cepas, es decir unas 1.600 plantas por ha; en San Juan se prometía \$ 30 por igual superficie (Ley del 18-11-1871).

<sup>22</sup> *El Constitucional*, Mendoza, 26-8-1875.

<sup>23</sup> Rodolfo Richard-Jorba, “Hacia el desarrollo capitalista en la provincia de Mendoza. Evolución de los sistemas de explotación del viñedo entre 1870 y 1900”, en *Anales de la Sociedad Científica Argentina*, Vol. 224, N° 2, Buenos Aires, 1994, pp. 1-34.

<sup>24</sup> Emilio Maurín Navarro, *Contribución al estudio...*, op. cit., p. 129.

premio es indicativo de la menor calidad relativa de los vinos de aquella provincia. En la Exposición Industrial de Buenos Aires en 1877, el tinto “Trapiche” –cosecha 1874- de Guerin fue considerado el mejor vino argentino. Lasmartres presentó vinos embotellados pertenecientes a diversas cosechas, desde 1864. Este bodeguero, cuya actividad central era la hotelería, fue un innovador, tanto por la conservación de vinos de más de una década, cuanto por su guarda en botellas, una verdadera rareza en la región. En la Exposición Universal de París de 1878, estos franceses y el italiano Brandi recibieron medallas de plata por sus vinos y cognac. En fin, en la Exposición Continental de 1882 en Buenos Aires, Lasmartres obtuvo medalla de oro y Brandi de plata. Desde ese año recibirían premios algunos bodegueros mendocinos y sanjuaninos<sup>25</sup>.

Aquellos avances puntuales pero dotados de gran simbolismo, incentivaron la profundización de las políticas públicas en Mendoza. En 1881, su gobierno sancionó una ley, proyectada desde 1879, que eximía de impuestos provinciales, hasta 1891 inclusive, a toda nueva plantación exclusiva de viñedos, olivos o nogales. Además de la superación de la crisis de la economía mercantil ganadera, se buscaba obtener una importante producción de uva y vinos para comenzar los despachos al Este del país apenas se instalara el ferrocarril. No obstante, el cultivo sólo se expandió luego de la habilitación del servicio ferroviario en 1885, que integró a la región con Buenos Aires, Rosario y otras zonas. Leyes similares dictadas entre 1889 y 1902 redujeron las exenciones a períodos de 5 años. Esta moderna política promocional tenía un costo fiscal importante para la provincia pero contribuía a la formación de capital del productor y aceleraba sus posibilidades de inversión. Sin embargo, cuando los viñedos entraban en producción el fisco percibía un ingreso destacadísimo. Por ejemplo, en la primera década del siglo XX los impuestos a las viñas y al vino financiaban más del 50% del presupuesto provincial<sup>26</sup>. Esta fue la política más exitosa, aunque sólo en el plano cuantitativo. Hasta 1902 se iniciaron unas 3.400 explotaciones vitícolas modernas que ocuparon más de 20.000 ha<sup>27</sup>. La transformación territorial y económica fue enorme. Cambió radicalmente el paisaje agrario, porque se imponía, implícitamente, una alta densidad de cepas por hectárea para tornar rentables las nuevas explotaciones que, en amplia mayoría, eran menores de 5 ha. De manera tal que, en muy pocos años, los nuevos viñedos se intensificaron, alcanzando densidades promedio de 3.100 cepas por ha en 1888 y 3.700 en 1895-1896. Los 120 quintales españoles (de 46 kg) de uva por ha que aproximadamente se obtenían en los años 70, se convirtieron en 250 a fines de la década siguiente y el mosto obtenido duplicaba holgadamente los registros anteriores, de modo que se generaba una creciente oferta de materia prima que obligaría a la instalación de bodegas tecnificadas capaces de procesarla. Esta política mendocina fue, de todas, la más exitosa y de impacto inmediato y duradero a la vez.

San Juan sancionó una ley similar en 1883<sup>28</sup>, pero la información disponible sugiere que el resultado fue muy pobre, porque el crecimiento del viñedo se produjo con extrema lentitud. En efecto, entre 1888 y 1895, se registró sólo un 14% de aumento frente al 106% experimentado por Mendoza en el mismo período<sup>29</sup>. Por supuesto, los resultados de estas políticas muestran, además,

<sup>25</sup> Rodolfo Richard-Jorba, *La región del centro-oeste argentino. Economía y Sociedad, 1870-1914*, mimeo, 2000.

<sup>26</sup> Rodolfo Richard-Jorba, *Poder, Economía...*, op. cit., p. 205.

<sup>27</sup> Rodolfo Richard-Jorba, “Conformación espacial de la viticultura en la provincia de Mendoza y estructura de las explotaciones, 1881-1900”, en *Revista de Estudios Regionales* 10, Mendoza, CEIDER, 1992; y base de datos del autor. En 1883 existían en Mendoza sólo 2.788 ha de viñedos en producción, implantados con sistemas tradicionales.

<sup>28</sup> Emilio Maurín Navarro, *Contribución al estudio...*, op. cit., p. 135. Según otro autor, mediante una ley de 1883, San Juan eximió del impuesto de contribución directa por 5 años a la plantación de nuevos viñedos y fijó un premio de \$F 50 por cada 1.000 plantas. Sin embargo, concluye que “Muchas de aquellas medidas nunca se cumplieron, o se cumplieron a medias...” (Horacio Videla, *Historia...*, Tomo VI, op. cit., p. 354).

<sup>29</sup> *Segundo Censo Nacional 1895*, Tomo 3, Económico-Social, Capítulo IX, Cuadro X, p. 178. San Juan tenía 7.119



las diferentes respuestas de los agentes económicos de cada provincia.

A las aportaciones de los inmigrantes tempranos, se sumaba una notable continuidad de las políticas públicas de Mendoza que iban marcando fuertes diferencias con San Juan en la marcha del proceso modernizador y el consecuente desarrollo de la agroindustria vitivinícola. No obstante, la moderna vitivinicultura regional supuso una sostenida sustitución de importaciones<sup>30</sup>.

Con relación al crédito formal el gobierno de Mendoza creó el Banco de la Provincia (1888) y, entre sus misiones, preveía “hacer préstamos sobre hipoteca al solo efecto de fomentar la plantación de la vid” (Art. 10). Los bancos nacionales también operaron en este sentido. Sobre San Juan, para aquellas décadas finales del siglo XIX no hay información confiable respecto a casas bancarias. Hacia 1910, en cambio, el crédito formal crecía en toda la región acompañando el desarrollo productivo, aunque ya era notorio entonces el desequilibrio a favor de Mendoza, donde doce bancos, cuatro de los cuales eran pequeños (y algunos fundados por comerciantes y productores vitivinícolas inmigrantes), operaban con unos \$ 86,7 millones, mientras que la provincia vecina agrupaba sólo siete entidades con un giro inferior a los \$ 14 millones<sup>31</sup>.

La formación de recursos humanos tuvo resultados modestos. El Gobierno Nacional creó escuelas agrícolas en ambas provincias pero la preparación de los alumnos fue muy deficiente. El gobierno mendocino, durante la gobernación de Tiburcio Benegas (1887), envió dos becarios a estudiar en Europa agronomía y enología, aunque su escaso número determinó una difusión de los conocimientos adquiridos con bajo impacto. Sólo a partir de 1896, con la creación de la Escuela Nacional de Vitivinicultura, a la que asistieron alumnos de San Juan, se fue gestando una oferta técnica –muy limitada, por cierto- para los problemas agrícolas e industriales de la actividad, pero fue poco demandada porque las bases del modelo estaban firmemente asentadas y en expansión, con una tendencia claramente orientada hacia la gran producción de masa.

Respecto de la inmigración, hubo políticas del gobierno de Mendoza (no así de San Juan) destinadas a promover el ingreso irrestricto de profesionales<sup>32</sup> y de viticultores, además de fuerza de trabajo rural y urbana. En este sentido, la diferencia con San Juan es muy significativa y la presencia masiva de europeos en su territorio influyó decisivamente, sin dudas, en la consolidación de un claro desarrollo desigual, que se mantiene hasta el presente<sup>33</sup>.

Como la escasez de mano de obra en la región era crónica, estos extranjeros encontraron ocupación sin dificultades, al menos hasta la primera década del siglo XX. Eran años en que el factor trabajo se movilizaba internacionalmente sin dificultades, generando las más grandes migraciones de la historia.

Finalmente, fue esencial para el desarrollo vitivinícola la construcción del Ferrocarril Trasandino, realizada por el gobierno nacional, que conectó San Juan y Mendoza con Buenos

ha en 1888 y 8.125 en 1895; Mendoza registró 6.740 y 13.905 en esos años.

<sup>30</sup> Algunos ejemplos ilustran a este respecto. En 1886 el país importó vinos por \$ 8,7 millones (650.187 Hl); en 1899 las compras se redujeron a \$ 4,3 millones (459.255 Hl) y, en 1914, a \$ 2,9 millones (274.632 Hl). La sustitución se acentuó durante la I Guerra Mundial.

<sup>31</sup> En San Juan operaban siete casas bancarias (tres oficiales) (Centro Viti-vinícola Nacional, *La Viti-Vinicultura Argentina en 1910*, Buenos Aires, 1910, p. XIV; *El Comercio*, Mendoza, N° 638, 28-10-1903, p. 1; N° 1015, 17-2-1905, p. 6; N° 1016, 18-2-1905, p. 3; N° 1599, 15-1-1907, p. 2; Archivo General de la Provincia de Mendoza – AGPM-*Protocolos Notariales* N° 717, fs. 523, año 1904; y *La Industria*, Mendoza, 11-2-1910, p. 2).

<sup>32</sup> Por ejemplo, un inmigrante francés, el Ing. Agr. Jean Recapet, fue contratado en 1876 por la provincia para que difundiera entre los productores las técnicas necesarias para un cultivo científico de la vid.

<sup>33</sup> En 1869, la cantidad de europeos en ambas provincias era similar (menos de 300 individuos); pero en 1895, Mendoza superaba los 10.000 y su vecina no llegaba a 4.000. En 1914, casi 77.000 europeos vivían en Mendoza y menos de 14.000 lo hacían en San Juan. El colectivo italiano dominaba en aquella; y sería definitorio en el desarrollo vitivinícola (Rodolfo Richard-Jorba et al, *La Región Vitivinícola Argentina, 1870-1914*, Bernal, UNQ, 2006).

Aires en 1885. El nuevo servicio aceleró los tiempos del transporte, redujo los fletes, aumentó la capacidad de carga y generó una eficaz accesibilidad a los mercados consumidores.

En síntesis, la fuerte intervención del Estado, en función promotora, particularmente en Mendoza, constituyó una notable innovación institucional y resultó en una efectiva modernización y difusión de la viticultura, que sustituyó a otros cultivos y avanzó hacia el predominio económico y espacial, aunque se trató de una expansión esencialmente cuantitativa, masiva, sin selección de cepajes finos para obtener vinos de alta calidad.

Otro aspecto destacable de la difusión de la moderna vitivinicultura combinó también el accionar estatal con la iniciativa privada. Desde comienzos de la década de 1870 se difundió paulatinamente información técnica a instancias del Gobierno Nacional, interesado en valorizar rápidamente el territorio. Tuvieron un papel destacado la delegación del Departamento Nacional de Agricultura y la prensa local, pues contribuyeron a establecer una cadena informativa que creció en cantidad y calidad. A ello se sumaba el efecto-demostración que cumplieron algunas explotaciones vitícolas, “modernas” para esos años fundacionales.

Desde el ámbito puramente privado, Eusebio Blanco, un hombre de la elite, publicó en 1870 el *Manual del Viñatero en Mendoza*, traducción de una obra de Henry Machard a la que hizo interesantes anotaciones. Promovía el cultivo de cepajes de calidad, implantados de acuerdo con los diferentes tipos de suelos, clasificándolos por cuarteles y perfeccionando las variedades. El objetivo buscado era “*prepararnos poco a poco para salir de la rutina de hacer vinos comunes, fabricados según la práctica transmitida por nuestros respetables abuelos*”<sup>34</sup> y desplazar del mercado argentino a los caldos importados, o al menos competir con éxito contra ellos. Este fue el primer diseño de un modelo basado en la calidad, que no pudo desarrollarse en el contexto económico, social y tecnológico de aquellos años.

El sistema de conducción tradicional de las cepas aumentaba el costo de implantación pues la madera para postes era traída desde largas distancias. Esto indujo la introducción y difusión del alambrado en Mendoza y el cambio de sistema. El alambre era más barato y más eficiente, sobre todo con la densificación de los cultivos consecuencia de las políticas de promoción vitícola. El ferrocarril cumplió en este aspecto un papel definitorio por su capacidad de transportar grandes volúmenes a menores costos. Otro factor debe ser atribuido al aporte cultural de los inmigrantes franceses arribados a la provincia desde 1875. Ellos introdujeron técnicas diversas, tales como la conducción en espaldero y la poda según el sistema Guyot “doble”, posteriormente innovado localmente y transformado en “triple” o “mendocino”, etc.

Los viñedos modernos implantados en Mendoza en las décadas de 1880 y 1890 se caracterizaron por ser cultivos intensivos, enteramente orientados a lograr una gran producción, en perjuicio de la calidad. La magnitud del trabajo humano queda reflejada en las cifras: en sólo 13 años (1888-1900), se implantaron casi 50 millones de cepas, técnicamente tratadas para producir la uva que requería la nascente agroindustria vinícola para satisfacer la creciente demanda de vinos en el mercado nacional. San Juan, en tanto, quedaba rezagada en el proceso modernizador.

La intensificación de los cultivos vitícolas, su mantenimiento y, particularmente, la vendimia, aumentaron exponencialmente la demanda de mano de obra respecto de la agricultura de forrajeras y la ganadería. En 1895, el Segundo Censo Nacional relevó en Mendoza 10.460 personas empleadas en los establecimientos bodegueros (2.026 permanentes y 8.434 en vendimia) y, en San Juan, 984 y 5.765 respectivamente. Para el Centenario, los empleados en la industria vinícola en Mendoza eran 4.718 permanentes y 17.042 temporarios; y en San Juan 1.256 y

---

<sup>34</sup> Eusebio Blanco, *Manual del Viñatero en Mendoza*, extractado y anotado sobre el Texto de la 4ta. Edición francesa del “Tratado de Vinificación” de Mr. Henry Machard, Buenos Aires, Imprenta Americana, 1870, p. 15.

4.721<sup>35</sup>. La expansión del sector mendocino reforzaba las diferencias en el nivel de desarrollo relativo que venimos apuntando. Una estimación del tamaño del mercado laboral en los viñedos aseguraba, en 1913, que trabajaban de modo permanente en las viñas de Mendoza unas 15.000 personas entre peones y *contratistas*, cifra a la que se agregaban en vendimia alrededor de 30.000 cosechadores “de ambos sexos”<sup>36</sup>.

El mercado laboral regional en su conjunto, se caracterizaba por una incidencia altísima del empleo precario; y el carácter estacional de la fuerte demanda de mano de obra en los meses de vendimia agudizaba esta situación<sup>37</sup> porque las peonadas eran reclutadas habitualmente no por los productores sino por agentes –también llamados *contratistas*- dedicados a la intermediación con el “trabajador-mercancía”.

### ***La bodega: factor de industrialización, incorporación y desarrollo de tecnologías***

La abundancia de materia prima y la creciente demanda de vinos en el mercado nacional en formación sólo podía ser articulada por verdaderos establecimientos industriales. Obviamente, la bodega artesanal, de tradición tecnológica colonial, no estaba en condiciones de acoplarse a las transformaciones en marcha. Las nacientes *fábricas de vino* adoptaron formas propias de algunas regiones europeas, aunque con variaciones en diseño, tamaño y materiales de construcción.

Los grandes avances se registraron desde la década de 1890, tanto en materia edilicia cuanto en la introducción de máquinas a vapor y eléctricas. También se mejoraron las vasijas –de fermentación y de conservación-, introducidas por algunos empresarios preocupados por obtener caldos de cierta calidad. El alto valor de las vasijas importadas (roble) llevó a muchos industriales a construir piletas de fermentación en mampostería revestida con cemento, siguiendo el ejemplo de países europeos, pero sobre la base de las experiencias llevadas a cabo en la Escuela Nacional de Vitivinicultura.

Desde mediados de la década de 1880 había comenzado a ingresar a Mendoza equipo para bodegas tecnológicamente avanzado (filtros, bombas manuales, prensas y alambiques), que se fueron incorporando al espacio productivo con un retraso de al menos 15 años en relación con las regiones vitivinícolas de Francia.

A fines de los 90 algunos talleres de Mendoza y San Juan comenzaron a copiar y construir equipos para bodegas, de baja complejidad, como alambiques para destilar alcohol, pasteurizadores, prensas y bombas manuales, etc. Por ejemplo, el taller del ingeniero italiano Carlos Berri, –fundado en 1888– tuvo importante desarrollo. En esos años vendía moledoras de su fabricación a bodegas de Mendoza y San Juan, es decir que abastecía el ámbito regional y, además, atendía las demandas de la expansión del riego proveyendo compuertas. Otro pionero metalúrgico, instalado en San Juan, fue el francés Juan Lauga, fabricante de arados y equipos

<sup>35</sup> *Segundo Censo Nacional 1895*, Tomo 3-Económico y Social, p. 332; e Informe de la Oficina del Censo Industrial de la República (15-4-1910), en *La Viticultura Argentina*, Tomo I, N° 5-6, Mendoza, 1910, p.203.

<sup>36</sup> Presentación de la Asociación de Vitivinicultores de Mendoza al Congreso de la Nación, en *Boletín del Centro Vitivinícola Nacional* 97, Buenos Aires, octubre de 1913, pp. 2.670-2.671. Esta presentación tenía por objeto oponerse a un nuevo impuesto a los vinos, por lo que las cifras seguramente están exageradas para maximizar el posible impacto social de una eventual crisis del sector. Resulta, a nuestro juicio, claramente excesivo el promedio de 1 persona cada 4 hectáreas como trabajadores permanentes, salvo que incluyera el trabajo familiar no remunerado y los trabajadores de bodegas. Más adelante definimos los diferentes tipos de “contratistas” del viñedo.

<sup>37</sup> Trabajador precario era aquel que carecía de estabilidad y de leyes protectoras. El peón temporario estaba en la precariedad absoluta. En 1914, los trabajadores precarios en Mendoza han sido calculados en un 57% de la fuerza laboral y en San Juan en un 58% (Rodolfo Richard-Jorba, “De domadores y labradores a viticultores y metalúrgicos. Desarrollo de un mercado de trabajo regional entre dos modelos económicos, Mendoza y San Juan, 1869-1914”, *Simposio “A Cien Años del Informe Biale Massé”*, Jujuy, UNJu, 2004.

para bodegas (prensas, moladoras...) desde comienzos de los 90<sup>38</sup>. Estos dos ejemplos, representativos de un universo limitado pero significativo, motorizaron el consumo entre empresas y promovieron las bases para un “brote” industrial que sirvió de cimiento a la actual industria metalmecánica regional. En la primera década del siglo XX se construyeron y adaptaron diversos equipos e instrumentos, entre ellos, algunos sistemas de refrigeración. Esto último constituía una respuesta al clima regional, con veranos más cálidos que los europeos, pero también representaron una innovación para servir a numerosas bodegas, sobre todo de Mendoza, dotadas de una gran capacidad de elaboración. Hubo, asimismo, diversos desarrollos de equipos patentados en el país y fabricados en la región, algunos de los cuales sirvieron por largos períodos<sup>39</sup>.

Esta etapa es muy importante porque muestra que se había producido con relativa rapidez un proceso de asimilación tecnológica, esencial para poder adaptar o diseñar nuevos productos. Sin embargo, este proceso no fue generalizado y la agroindustria continuó adoptando tecnologías de modo pasivo.

La instalación de bodegas en la región fue extraordinaria, pasándose de 664 establecimientos en 1895 a 1.897 en 1914, mayoritariamente localizados en Mendoza.

### **Los actores**

Al contrario de lo que sucedía en la paradigmática Francia, el modelo de desarrollo vitivinícola disociaba la producción y sus actores, dividiéndolos. En efecto, generó grupos sociales vinculados por relaciones asimétricas. El *viñatero* (o *viñatero independiente*) era un propietario o arrendatario que explotaba, en general, fincas menores a 5 ha y vendía la uva al elaborador de vinos. El *productor agroindustrial* integraba la producción de uva y elaboraba vino en establecimientos de tamaño variable, aunque con predominio de los pequeños. Vendían su producción en el mercado local, en ocasiones a otras provincias y también a grandes bodegas. El *industrial bodeguero* poseía o arrendaba bodegas y no producía la materia prima. Fue una categoría de transición hacia fórmulas empresariales integradas. El *bodeguero integrado* era, a fines del XIX, una excepción. Su desarrollo se manifestaría desde la década del 1900 como fruto de la maduración del sector. Cubría todas las etapas, desde la producción de uva hasta la comercialización del vino. Constituyeron un reducido grupo de grandes bodegueros, radicados en Mendoza, con capacidad para controlar la industria e intervenir en la fijación de precios. Alcanzaron, además, notable influencia y presencia en la política provincial. Finalmente, los *comerciantes extrarregionales* distribuían en otras provincias los vinos locales o los compraban a granel para fraccionarlos con marcas propias. Perdieron importancia en las dos primeras décadas del siglo XX, pero tuvieron gran influencia en la orientación masiva que tomó el modelo.

Otro actor esencial en el desarrollo y difusión del viñedo fue el *contratista de plantación*. Estos agentes eran en su mayoría inmigrantes y provenían del mundo del trabajo, aunque tenían claros rasgos empresariales en tanto asumían riesgos. En efecto, recibían las fincas de sus propietarios por determinada cantidad de tiempo, con la obligación de implantar viñedos. Cobraban por su trabajo un valor por cada planta frutal, se apropiaban de una o varias cosechas y, en ocasiones, recibían importantes superficies de tierra. Muchos de estos agentes accedieron rápidamente a la propiedad inmueble y varios de ellos construyeron importantes fortunas en el

<sup>38</sup> Eduardo Pérez Romagnoli, *Metalurgia artesano-industrial en Mendoza y San Juan, 1885-1930*, Mendoza, Facultad de Filosofía y Letras, UNCuyo, 2005.

<sup>39</sup> *Ibidem*. Este autor ha hecho una exhaustiva tarea heurística y de reconstrucción de una historia de metalúrgicos absolutamente olvidada.

sector vitivinícola, cuyas empresas siguen hoy en actividad<sup>40</sup>. Con el transcurso del tiempo y la atenuación de la expansión del viñedo, estos actores desaparecieron hacia fines de la década de 1920, aunque, como veremos, reaparecen hoy con otras características. Esta figura tendió a ser confundida, en una creación mitológica que convenía a los intereses dominantes con otro actor, actual aunque en vías de desaparición, el *contratista de mantenimiento, clásico* o, simplemente, *contratista*<sup>41</sup>. Este era (es) un trabajador a cuyo cargo estaba la explotación y el mantenimiento del viñedo en una finca o en parcelas (10 a 20 ha) de grandes propiedades. Recibía por su trabajo un salario y una participación en la producción, con porcentajes variables, inicialmente del 2 al 5%, actualmente situados en torno al 20%. Algunos de estos *contratistas*, en el pasado, accedieron a la propiedad de la tierra y, en menor medida, llegaron a ser titulares de empresas vitivinícolas, de modo que el contrato fue, en muchos casos, un medio importante de movilidad social ascendente. Este actor comenzó a difundirse lentamente a principios del siglo XX. En 1968, el 33,7% de los viñedos y el 41,8% de la superficie vitícola de Mendoza eran explotados por el régimen de contratos. En San Juan no había grandes diferencias: 34,9% de los viñedos y 37,8% de la superficie eran manejados por contratistas en aquel año<sup>42</sup>. En 1989, con una gran crisis en pleno desarrollo, a la que nos referiremos más adelante, esta forma de explotación comenzó a declinar, proceso que no se ha detenido hasta el presente. Mendoza registraba con este régimen el 29,9% de los viñedos y el 41,3% de las superficies; en San Juan la caída era más acentuada, con el 26,4% de los viñedos y el 29,9% de las superficies<sup>43</sup>. Y, aunque no hay datos recientes, la tendencia dominante es a incrementar la administración directa de la propiedad vitícola.

### **El desarrollo agroindustrial: nuevo modelo productivo**

Los bienes de producción importados, el transporte ferroviario y el decisivo aporte inmigratorio, contribuyeron a configurar el espacio productivo vitivinícola regional, especialmente el mendocino, que adquirió características propias, pese a las influencias externas. Construido en muy corto tiempo, este espacio saltó las etapas evolutivas que caracterizaron a otras regiones del mundo, pasando del sistema de tradición colonial a una agroindustria con equipamiento trasplantado sin aprendizajes previos y sin una masa crítica de trabajadores, técnicos y empresarios portadores de una verdadera cultura de la vid y el vino.

Con seguridad podemos afirmar que no hubo posibilidad de otro resultado. La acelerada modernización fue cuantitativa, tanto en la fase agrícola como en la industrial, y modeló un sistema productivo de masa, con vinos de baja calidad, sin tipos definidos. Toda la estructura se orientaba a la gran producción: algunos enormes paños de viñas, o bodegas gigantescas, convivían con una mayoría de pequeños productores de uva o vino. El objetivo único y excluyente, salvo contadas excepciones, era producir lo máximo y venderlo cuanto antes. En este sentido, debe destacarse que la escasez de capital fue un factor de especial importancia en la estructuración del modelo, pues eran contadas las bodegas que podían hacer una cuidadosa elaboración y estacionar sus vinos dos o más años para expender luego un producto de buena calidad; el grueso de las empresas debían realizar sus caldos cuanto antes para obtener el retorno

---

<sup>40</sup> Rodolfo Richard-Jorba, “El mercado de trabajo vitivinícola en la provincia de Mendoza y los nuevos actores. El *contratista de viña*: aproximación a un complejo sistema de empresarios y trabajadores, 1880-1910”, en *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 18, Buenos Aires, PIEA-UBA, 2003. En la provincia de San Juan también tuvieron actuación, aunque no alcanzaron la envergadura de la labor desplegada en Mendoza.

<sup>41</sup> *Ibidem*.

<sup>42</sup> INV, *Resultados del III Censo Vitícola Nacional 1968*, Mendoza, 1969, pp. 42 y 44.

<sup>43</sup> INV, *Estadística Vitivinícola Argentina, Año 1989*, Mendoza, 1990, pp. 63-64.

que les permitiría reiniciar el ciclo productivo. También fueron escasas las bodegas dirigidas por expertos en enología o, al menos, con amplia experiencia en la materia. Por otra parte, la demanda se originaba, mayoritariamente, en los sectores populares. Así, el gasto en vino -un bien prescindible- debía estar relacionado con los ingresos de la población, de manera que lo esencial era el precio de los caldos ofrecidos, no su calidad.

Con la modernización capitalista el capital mercantil había cedido paso al capital productivo y se desarrollaban los mercados de trabajo y de tierras. La expansión urbana acompañaba una creciente complejización económica manifestada en incipientes procesos de industrialización inducidos o derivados de la bodega<sup>44</sup>, como señalamos más arriba, y en la ampliación del sector servicios.

El desarrollo territorial del viñedo tuvo una velocidad sin parangones en la historia del espacio productivo regional. En efecto, el empadronamiento de viñedos en producción (tradicionales) realizado en Mendoza en 1883, arrojó 1.486 explotaciones, con una media de apenas 1,8 ha. Con las leyes promocionales, como fuera mencionado, los viñedos modernos tenían en 1895 una media de 7,8 ha por finca y, en 1914, superaban 11 ha. San Juan, en cambio, registraba menos dinamismo. Sus viñedos, para esos años, promediaban 3,4 y 4 ha. En 1936, cuando la gran depresión llevó a la erradicación de viñedos, hubo un descenso en los tamaños promedios en Mendoza (9,1 ha), más afectada que San Juan porque destinaba casi toda la uva a vinificación. La mayor diversificación de esta provincia la afectó menos durante la crisis y sus cultivos crecieron hasta 5,3 ha. El cambio de modelo económico con la Revolución de 1943 y el advenimiento del peronismo, expandió nuevamente la pequeña propiedad en Mendoza. Entre mediados de los años 40 y fines de los 60, el tamaño medio del viñedo se situó entre 7 y 8 ha. En San Juan, en cambio, se mantuvo en poco más de 5 ha. El régimen de *contratistas* contribuía también a una mejor distribución social del ingreso<sup>45</sup>.

Las políticas de promoción del viñedo iniciadas por Mendoza tuvieron otros resultados. Por una parte, la elite provincial se acopló al nuevo modelo productivo y concentró significativamente la propiedad vitícola. Entre 1881 y 1900, treinta grupos familiares de esa elite eran propietarios del 15% de las explotaciones y el 31% de la superficie vitícola desarrollada con promoción fiscal. La mayoría de esas familias invirtió capitales en la industria del vino, constituyéndose en núcleo de una burguesía productora que, junto con agentes provenientes de la inmigración (temprana y masiva), integrarían un empresariado regional y realizarían una importante acumulación de capital, conformando un polo de poder económico y político de fuerte y prolongada presencia en la vida provincial. Por otra parte, la actividad vitícola determinó la formación de una clase de pequeños y medianos propietarios, mayoritariamente inmigrantes, que tendría incidencia en la ampliación de los estratos medios de la sociedad mendocina. Los cambios económicos generaron transformaciones sociales y, gradualmente, la antigua unidad entre poder político y económico tendió a disociarse. Paralelamente, el desarrollo de partidos políticos nacionales se sumó al proceso local para diluir el poder político de la elite criolla e incrementar el poder nacional. Sobre San Juan faltan investigaciones en este sentido; y aunque sabemos que la influencia inmigratoria fue menor y hubo un fuerte desarrollo desigual a favor de Mendoza, debe

<sup>44</sup> Eduardo Pérez Romagnoli, "La industria metalúrgica mendocina fabricante de máquinas y equipos para la transformación de materia prima de base agraria. Constitución y caracterización de las etapas", en *Boletín de Estudios Geográficos* 89, Anexo, Tomo IV, Mendoza, UNCuyo, 1995; y "Contribuciones para una geografía histórica de Mendoza: industrias inducidas por la fabricación de vino entre 1880 y 1930", en *Revista de Estudios Regionales* 15-16, Mendoza, CEIDER, 1996.

<sup>45</sup> Mario Domingo Rodríguez, "Influencia de la estructura de los viñedos de Mendoza y San Juan en la exportación de vinos y uvas a los Estados Unidos", *IDIA* 252, Buenos Aires, INTA, 1968.

estudiarse aún el rol de los grupos dominantes en función política y económica.

La instalación de bodegas, como ya se expresó, acompañó al viñedo. Se desarrollaban, especialmente en Mendoza, las grandes bodegas, tecnificadas, con elaboraciones superiores a 10.000 Hl o las muy grandes, con capacidad de 50.000 o más Hl. La elaboración de vinos creció exponencialmente. Mendoza produjo 926.000 Hl en 1899 (sólo había elaborado 58.900 Hl en 1888) y alrededor de 3.000.000 al comenzar la segunda década del siglo XX. San Juan llegaba a 249.000 Hl en 1899 y 660.000 en 1912. Entre esos años, el 95% del vino argentino se producía en la región.

Las mayoritarias bodegas de escasa capacidad de elaboración (menos de 1.000 Hl) y equipamiento de baja complejidad o inexistente, representaban alrededor del 90% del total de los establecimientos de la región<sup>46</sup> y su oferta dispersa era adquirida en parte por las grandes firmas y, mayoritariamente, por comerciantes del Litoral y Buenos Aires, es decir por una demanda relativamente concentrada, formándose así el denominado *mercado de traslado*. El vino era enviado a granel a los mercados de consumo y fraccionado allí por los comerciantes, con sus marcas propias. Esta creación de fines del XIX existe todavía, aunque con impacto limitado, porque las exigencias de genuinidad y calidad de los caldos van imponiendo, gradualmente, el envasado local para los vinos de mesa, y se procura extender la denominación de origen para los vinos finos y especiales. El mercado de traslado mantiene cierta importancia en las compras entre bodegas, particularmente de vinos comunes. En el caso de los vinos finos, estas compras completan faltantes de producción de bodegas importantes, generalmente ante imponderables, sean climáticos o fruto de nuevas demandas. La tendencia actual lleva a que las bodegas productoras de vinos de alta calidad trabajen con exclusividad uvas propias.

Otro mercado de la época, que persiste en la actualidad con importante presencia, es el de uvas, compradas por bodegas que necesitan completar la producción propia, o por los productores de mostos concentrados o sulfitados.

### **Las reglamentaciones de la vitivinicultura y los cambios recientes**

A lo largo del siglo y hasta la década de 1970, el modelo productivo vitivinícola no varió en Mendoza, antes bien, acentuó muchos de sus rasgos negativos: gran producción de baja calidad –salvo puntuales excepciones– destinada a un mercado nacional altamente protegido y fuerte intervención estatal –esta vez mayoritariamente nacional– para atenuar numerosas y reiteradas crisis, fueran por superproducción, subconsumo o por la combinación de ambos. Por ejemplo, como consecuencia de la depresión de los años 30, el gobierno federal creó la Junta Reguladora de Vinos para equilibrar el mercado mediante la eliminación de viñedos y la destrucción de vinos. Se erradicaron en Mendoza 17.000 ha de viñas. De 100.619 ha existentes en 1936 se pasó a 83.605 en 1938, manteniéndose este valor hasta 1944 inclusive, momento a partir del cual se autorizó el reinicio de las plantaciones en toda la región<sup>47</sup>. Resultaba un paradoja de la historia: casi las mismas hectáreas implantadas con promoción estatal en las dos últimas décadas del siglo XIX, fueron destruidas por el poder del Estado, aun cuando uno fuera provincial y el otro federal. En San Juan, el peso de la crisis fue considerablemente menor debido a su tradicional diversificación productiva (vinos, alcoholes, pasas y uva en fresco).

El crecimiento económico generado en el país por la industrialización sustitutiva de importaciones fue acompañado por el viñedo desde 1945, como acabamos de expresar, expansión que se prolongó hasta la segunda mitad de la década de 1970.

<sup>46</sup> Arminio Galanti, *La industria viti-vinícola argentina*, Buenos Aires, Talleres Ostwald y Cía., 1900, pp. 92 y 135.

<sup>47</sup> Mario Domingo Rodríguez, “La influencia de la estructura...”, op. cit., pp. 3 y 5.

En ocasiones, el granizo y las heladas moderaban la oferta de uvas y contribuían a equilibrar la producción y el consumo, manteniendo aceptables niveles en la rentabilidad de empresas grandes y medianas capitalizadas, en las etapas agrícola, industrial y comercial; pero hubo también otras crisis, que implicaron cambios forzados, como la fabricación de mostos concentrados o la destilación de caldos para obtener alcohol, la fijación de cupos de comercialización, adquisición de excedentes por parte del Estado, etc. En este aspecto, los gobiernos de la región avanzaron en la intervención, transformando a sus Estados en empresarios. Mendoza incorporó a su patrimonio la gran empresa vitivinícola GIOL en 1954, con el objetivo de regular el mercado de vinos y defender a los viñateros sin bodega. Diez años después San Juan creó la Corporación Agroeconómica, Vitivinícola, Industrial y Comercial (CAVIC), con similares propósitos reguladores.

El mercado vitivinícola, particularmente el de vinos, sufrió históricamente las más variadas regulaciones. Desde la década de 1960 fueron conformando una maraña legal heterogénea y contradictoria. El Estado nacional sancionó una Ley general de Vinos en procura de asegurar el desarrollo vitivinícola en el país. **La Ley 14.878 del año 1959 sustituía la vigente 12.372 de 1938, que había dejado atrás la primitiva Ley 4.363 de 1904.** Creaba el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), organismo federal autárquico que, desde 1960, comenzó a aplicar y aun a diseñar políticas para el sector en todo el territorio, determinar la genuinidad de los caldos, controlar la producción y la comercialización, promover la industria y el consumo, etc. Hacia la finalización del siglo XX, decenas de normas diferentes introdujeron modificaciones a aquella Ley, muchas de ellas contradictorias.

Una diversa legislación introdujo permanentemente distorsiones en el mercado durante casi cuatro décadas y, combinada con otro tipo de leyes que mencionaremos más adelante, fueron generando problemas cada vez más graves y postergando posibles alternativas de solución. En general se buscaba, como se hizo invariablemente desde la primer crisis (1901-1903), controlar la oferta para mantener precios que aseguraran cierta rentabilidad. La Ley nacional 22.667 de 1982 (de Reconversión Vitivinícola), que buscaba producciones de calidad, estableció el bloqueo de grandes volúmenes vínicos, prohibiendo su despacho al mercado y determinaba que el INV debería fijar, en los años sucesivos, cupos de producción de vinos comunes. Un decreto posterior (N° 440/84) establecía que, en función de las condiciones del mercado, se habilitarían cuotas bimestrales (llamadas *prorrates*) para que los propietarios de vinos pudieran comercializar<sup>48</sup>. En el nivel regional, la sociedad estatal Giol en Mendoza y CAVIC en San Juan intervenían en el mercado con precios sostén de la uva –por encima de valores de mercado– para ayudar a los viñateros sin bodega y evitar conflictos sociales, o les elaboraban el vino, con lo cual incrementaban las existencias de caldos, formaban precios... y generaban fuertes déficit a los fiscos provinciales.

La presidencia de Carlos Menem, iniciada en julio de 1989 en medio de un proceso hiperinflacionario y con gravísimos conflictos sociales, abrió las puertas a la aplicación de políticas basadas en la más cruda ortodoxia económica seguidas de una irrestricta adhesión al credo neoliberal del Consenso de Washington. La política cambiaria, que estableció un tipo de cambio fijo (en realidad un seguro de cambio) con una clara sobrevaluación de la moneda nacional (1991), sería un elemento definitorio en las transformaciones que se avecinaban.

En este contexto fue dictado el Decreto 2.284/91 que desreguló abruptamente todas las actividades económicas en el país; y *“la confianza en la capacidad autorregulatoria de los*

<sup>48</sup> Más información sobre este tema en Daniel Aspiazú y Eduardo Basualdo, *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*, Santiago, CEPAL, 2000 (mimeo).



*mercados... pasó a constituirse en uno de los ejes de buena parte de las políticas públicas que, por un lado, han derivado en el desplazamiento o minimización del poder regulatorio del Estado y, por otro, han tendido a favorecer y/o consolidar posiciones oligopólicas u oligopsónicas del mercado*”<sup>49</sup>. En concreto, esta norma liberó al sector vitivinícola en todas sus etapas, permitiendo la expansión del viñedo, la instalación industrial y la comercialización, sin restricciones, de vinos y subproductos, anulando, inclusive, la legislación que obligaba al envasado en origen de los vinos para minimizar fraudes. Las funciones del INV fueron limitadas exclusivamente a las de contralor de la genuinidad de los vinos<sup>50</sup>.

El afán desregularizador condujo en 1996 a la disolución de este organismo, decisión que hubo de ser revisada casi de inmediato por presión de las provincias productoras y de las propias cámaras empresarias.

El retiro del Estado nacional actuó como impulsor de reacciones regionales. En 1994, como consecuencia de una sobreproducción de materia prima, Mendoza y San Juan firmaron un tratado (ratificado por leyes provinciales) creando el Fondo Vitivinícola Mendoza y el Fondo Vitivinícola San Juan. Se trata de personas jurídicas de derecho público no estatal que se financian con aportes privados sobre cada kilogramo de uva vinificada (\$ 0,01) y montos equivalentes a cargo de los Estados provinciales. Los Fondos son administrados por el sector privado aunque cuentan con representantes estatales. Sus objetivos principales están centrados en la promoción integral de la actividad vitivinícola y la exportación de sus productos. La recaudación proveniente de uvas finas vinificadas es dedicada enteramente a actividades de promoción de los vinos finos, lo cual genera beneficios que retornan al sector privado.

Entre sus logros más significativos ha estado la fijación anual por consenso entre las dos provincias de un porcentaje de uvas comunes que deben ser sustraídas de la vinificación y destinadas a la elaboración de mostos (jugos) concentrados y sulfitados. De esta manera se ha logrado estabilizar la oferta de uvas de vinificar y mantener los precios –dentro de rangos aceptables- de los vinos comunes o de mesa y, paralelamente, se ha dado un gran impulso, basado en la certidumbre de obtener materia prima, a la industria del mosto, que ya exporta el 85% de su producción y representa alrededor del 25% de las ventas externas de la vitivinicultura regional. Las uvas destinadas a la elaboración de mostos están eximidas del pago de contribución a los Fondos, lo que constituye un incentivo adicional para el productor agrícola.

En 1999, la Ley nacional 25.163 estableció la normativa para posicionar los vinos argentinos al fijar un sistema para el reconocimiento y protección de los nombres geográficos del país. Es decir, se habilitó la *indicación geográfica e indicación de procedencia*, así como la *denominación de origen controlada (DOC)*. Esta ley, no surgida por decisión de la administración Menem, constituye un marco adecuado para incentivar estos elementos que hacen a la calidad de los vinos, designando al INV como autoridad de aplicación, asesorado por los gobiernos provinciales, universidades y el sector privado. Ya existen en Mendoza tres zonas de

---

<sup>49</sup> *Ibidem*, p. 46.

<sup>50</sup> Decreto 2284/91: “Art. 52.- A partir del presente queda liberada la plantación, implantación, reimplantación y/o modificación de viñedo en todo el territorio de la Nación, así como la cosecha de uva y su destino para la industria, consumo en fresco y para otros usos, incluyendo la fabricación de alcohol.

Art. 53.- Libéranse la producción y comercialización de vinos en todo el territorio nacional y elimínase toda modalidad de cupificación y bloqueo....

Art. 54.- Limitase las facultades conferidas al Instituto Nacional de Vitivinicultura exclusivamente a la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas. Bajo ningún concepto el mencionado ente podrá interferir, regular o modificar el funcionamiento del mercado libre....”

D.O.C. (Maipú, Luján y San Rafael)<sup>51</sup>. En cuanto a las denominaciones geográficas e indicaciones de procedencia se van difundiendo. San Juan marcha en igual sentido pero con retraso.

Finalmente, la Ley nacional 25.849/03 y su decreto reglamentario 1.191/04 creó la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), también con la figura de persona de derecho público no estatal, con el objetivo de gestionar y coordinar la implementación del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020 –PEVI-. Este Plan, ya en marcha, es una herramienta muy significativa para el diseño y aplicación de políticas de largo plazo para el sector.

Sus objetivos son similares a la ley nacional 18.905/70 (Política Vitivinícola Nacional), a la que nos referiremos seguidamente. Se promueve la organización e integración de los actores de la cadena productiva, la innovación, etc., para ganar mercados externos y consolidar el interno.

El directorio está integrado por 17 miembros, 12 del sector privado (incluyendo al presidente) y 5 del público (INV, provincias y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria –INTA-). El organismo se financia con aportes de las provincias y los productores de uva, mostos y vinos. En su seno Mendoza y San Juan discuten también los porcentajes de uva que se destinarán a la elaboración de mostos, a través de los Fondos Vitivinícolas, designados órganos de aplicación.

### ***Crisis, globalización y respuesta regional***

Pese a numerosas evidencias que indicaban la profundización de situaciones críticas para el sector vitivinícola, desde 1970 continuó en la región la plantación de nuevos viñedos de baja aptitud enológica, fomentada indirectamente por leyes nacionales<sup>52</sup>. La mencionada Ley 18.905/70 propiciaba, acertadamente, integrar verticalmente las diversas etapas de la vitivinicultura para reducir la disociación de actores –y su conflictividad-, mejorar las estructuras de costos, etc. También fijaba como objetivos diversificar la producción e incrementar las exportaciones. Sin embargo, los créditos y las desgravaciones impositivas ofrecidos por la ley (hasta el 70% de la inversión en edificios y bienes de capital), combinados con los efectos de las otras leyes sólo lograron potenciar el principal aspecto negativo del modelo: la expansión de la oferta. Se sumó a esta política la Ley 20.954/74, que promovió la incorporación de zonas áridas a la actividad agropecuaria mediante riego con aguas subterráneas. Las inversiones surgirían de desgravaciones tributarias nacionales, implicando, en consecuencia, un alto costo fiscal. Estas leyes dieron lugar al desarrollo de nuevas plantaciones, mayoritariamente de cepajes comunes, localizadas sobre todo en la periferia de los oasis y caracterizadas por su gran tamaño (de cientos de ha hasta más de mil) aunque hubo algunos casos de aplicación de tecnologías avanzadas e integración industrial, concretadas por tradicionales empresarios del sector, pero además por agentes provenientes de otros sectores económicos y de otras regiones<sup>53</sup>. Esta legislación favoreció sólo a empresas muy capitalizadas y no incidió sobre los productores menores.

Difícilmente estas medidas hubieran podido cambiar el *statu quo*, porque para ello se requiere esencialmente la aparición de nuevas actitudes políticas y empresariales. En efecto, no

<sup>51</sup> En rigor, Mendoza se adelantó en esta cuestión. La ley provincial 5.999, de 1993, creó en el ámbito de su jurisdicción las Denominaciones de Origen Controladas.

<sup>52</sup> Esta expansión del viñedo mediante exención de impuestos nacionales que servirían para formar o ampliar el capital comenzó en la década de 1960 (Ley 11.682 –Impuesto a los Réditos-) promoviendo la incorporación de tierras marginales a la agricultura. Varias leyes sucesivas, con escasas variantes, mantuvieron beneficios promocionales diversos hasta la actualidad.

<sup>53</sup> María Furlani de Civit, María Gutiérrez de Manchón, Eduardo Pérez Romagnoli, Rodolfo Richard-Jorba, y Mariano Zamorano, “Transformaciones recientes en el oasis norte de Mendoza, Argentina”, en *América Latina: Regiones en transición*, Madrid, Universidad de Castilla-La Mancha, 1991.

hubo una política de Estado que atendiera las diferentes problemáticas de la vitivinicultura de Mendoza y San Juan (y de otras zonas productoras) y estableciera la necesaria correspondencia con los objetivos que se fijaba el Estado federal. Tampoco se implementó un estricto seguimiento de los beneficiarios, con premios y castigos según los resultados. En el mundo empresario, siguió dominando el interés por mantener un capitalismo prebendario, con un Estado que asegurara la rentabilidad, escasa inclinación por la innovación, adaptación pasiva y tardía de tecnologías generadas en otras geografías y poca predisposición para conquistar nuevos mercados.

Para ser justos, no podemos soslayar el hecho de que buena parte del empresariado, como toda la sociedad regional (y nacional) debió aprender a sobrevivir adaptándose a reiteradas crisis políticas y económicas de fuerte impacto y consecuencias duraderas. La inestabilidad de los tipos de cambio, la inflación alta y los golpes hiperinflacionarios (1989 y 1990), desestructuraron relaciones sociales y destruyeron empresas, anularon o postergaron proyectos de inversión, ideas de innovación, etc. La ausencia de políticas exportadoras de largo plazo no contribuyó, como es obvio, a promover transformaciones en el sector ni a cambiar mentalidades empresariales.

Salvo puntuales excepciones, sólo se procuraba exportar cuando el mercado nacional se retraía colocando mayoritariamente los excedentes de vinos comunes y mostos concentrados, además de otros subproductos. Por ejemplo, entre 1937 y 1946 se exportaron mínimos de 5.000 y máximos de 28.000 Hl anuales de vino argentino, mayoritariamente a granel; y elaborados en Mendoza. A finales de los años 40, con el aumento del ingreso de la población, esas ventas externas comenzaron a descender: 9.500 Hl en 1947; 406 en 1952; 2.700 en 1963 y un repunte en 1968 (caída del ingreso, tipo de cambio favorable), con 29.000 Hl. En este último año, los valores del vino eran insignificantes en términos porcentuales (5%) frente a los mostos (19%), la uva en fresco (27%) y las pasas (16%)<sup>54</sup>. Como se aprecia, se trata de volúmenes erráticos, demostrativos de la inexistencia de una política pro-exportadora por parte del Estado, pero también de estrategias de los empresarios en la misma dirección. Las exportaciones de pasas y de uva en fresco, salidas sobre todo de la estructura más diversificada de San Juan, tuvieron también comportamientos irregulares, sin tendencia definida. No obstante, generaron más ingresos de divisas al país y contribuyeron a consolidar una posición históricamente favorable de esta provincia frente a las recurrentes crisis del mercado del vino que impactaban fuertemente en Mendoza.

El resultado de la incoherencia de las políticas públicas y las falencias de las estrategias empresariales fue una expansión descontrolada del viñedo regional que se detuvo hacia 1978, con graves consecuencias; y, desde mediados de la década del 80, comenzó una retracción sostenida de las superficies vitícolas de la región por diversas situaciones, entre las que sobresalía el descenso del consumo de vinos por habitante (86 litros en 1968; 60 en 1986)<sup>55</sup>. En efecto, desde un máximo histórico de 316.236 ha en 1978 (252.928 en Mendoza y 63.308 en San Juan), el viñedo perdió posiciones y en 1989 el cultivo sólo cubría 236.065 ha (178.324 en Mendoza y 57.741 en San Juan)<sup>56</sup>. El descenso continuó hasta comienzos de los años 90, cuando alcanzó 191.750 ha (145.651 y 46.099, respectivamente)<sup>57</sup>. Es decir que en sólo 13 años se perdieron casi

<sup>54</sup> INV, *Estadística Vitivinícola '68*, Mendoza, 1969, pp. 183, 187, 188 y 191.

<sup>55</sup> Esta retracción continuó y en la actualidad oscila en torno de los 30 litros, pero con tendencia a la estabilización y buenas perspectivas de remontar la curva descendente. Diversos factores se combinaron para achicar el mercado de vinos, entre los que podemos señalar la pérdida de poder adquisitivo en amplias franjas de la población, el temor a las falsificaciones nocivas para la salud y el cambio en los gustos del consumidor, que se vuelca cada vez más hacia la cerveza y bebidas gaseosas. Paralelamente, crece sostenidamente la demanda de vinos finos.

<sup>56</sup> INV, *Estadística Vitivinícola Argentina 1989*, Mendoza, 1990, p. 3.

<sup>57</sup> INV, *Estadística Vitivinícola Argentina-Año 1991*, Mendoza, 1992, p. 7.

124.500 ha de viñas, un 39% en promedio para la región, con un impacto muy fuerte en Mendoza (42%) y más atenuado en San Juan (27%). Esta vez, la destrucción de riqueza fue una pura respuesta del sector privado.

La magnitud de la crisis, no obstante, generó oportunidades. En la década final del siglo pasado se inició un proceso de recuperación del cultivo, que prosigue actualmente con fuerte impulso, cuyas características son diametralmente opuestas a las vigentes desde la modernización de fines del XIX. Se trata de la reconversión de variedades criollas a finas (que contaron con apoyo estatal) y el desarrollo de nuevas explotaciones vitícolas con exclusivos cepajes de alta calidad enológica y, en el caso de San Juan, se agregan cepas para uva en fresco. No ha sido éste un proceso lineal, porque junto con los nuevos viñedos, se produjeron erradicaciones, abandonos o regresión por abandono encubierto de antiguas plantaciones<sup>58</sup>. Las erradicaciones y abandonos corresponden en general a explotaciones pequeñas en las cuales la inversión en tecnología es de difícil concreción por indisponibilidad de capital o bien, porque no se justifica en términos de rentabilidad. Se acentúa así la tendencia a una mayor concentración de la propiedad de la tierra, porque no hay políticas tendientes a agrupar a los pequeños productores o cooperativizarlos para racionalizar los recursos económicos y técnicos disponibles, asegurando rentabilidad a sus explotaciones.

Los actores originados en la primera modernización, en términos generales, permanecen aunque después de un siglo han cambiado ciertas características y las relaciones entre ellos. El eslabón más débil, el *contratista de viña* desaparece rápidamente, reemplazado por administradores, de manera que este actor, semi-empresario, se transforma en asalariado -o migra a las ciudades-, reforzándose la distribución regresiva del ingreso. En 1998, la plantilla de trabajadores del sector ascendía en Mendoza a unas 20.000 personas, de las cuales, un 30% trabajaría en bodegas y el resto en la fase agrícola. Durante la vendimia se agregan unos 5.000 trabajadores temporarios<sup>59</sup>. Como puede apreciarse, el mercado laboral actual mantiene cantidades de trabajadores estables similares a las de la primera década del siglo XX y registra un número sustancialmente menor de los temporarios, pese a que las superficies cultivadas son mayores que hace 100 años. Las nuevas tecnologías agrícolas e industriales han sido determinantes para alcanzar un claro incremento de la productividad de la mano de obra. No existen datos sobre la cantidad de *contratistas de viña* que aún permanecen en el mercado laboral<sup>60</sup>. Tampoco hemos podido obtener información desagregada y actualizada de San Juan, tanto de asalariados como de contratistas, salvo que el mercado de trabajo rural en esa provincia, hacia fines de los 90 se caracterizaba por la precariedad y una distribución del ingreso altamente regresiva<sup>61</sup>. Esta misma precariedad, similar a la de principios del siglo XX, es fruto de las

<sup>58</sup> María J. Gutiérrez de Manchón, “Retroceso y reconversión de cultivos en los oasis de Mendoza”, en *Mendoza: una geografía en transformación*, Mendoza, Facultad de Filosofía y Letras-Universidad Nacional de Cuyo, 1996.

<sup>59</sup> Información suministrada al autor por el Instituto de Desarrollo Rural de Mendoza, sobre la base de estimaciones de la Federación de Obreros y Empleados Vitivinícolas-FOEVA

<sup>60</sup> Una reciente investigación señala que la fuerza de trabajo vitícola en Mendoza ascendía en 1980 a 65.601 personas y, en 2000, había descendido a 38.596, es decir que se habrían perdido unos 27.000 puestos de trabajo (Alejandro Rofman y Patricia Collado, “El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes que lo integran”, *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Buenos Aires, FCE-UBA, 2005). Los autores no aclaran, al emplear el término “vitícola”, si se refieren sólo a trabajadores agrícolas o consideran también a los de bodegas. Sí mencionan, en cambio, que esta fuerza de trabajo agrupa a propietarios y al trabajo familiar no remunerado, de modo que es un cifra muy imprecisa para los fines de este estudio y sólo le damos valor indicativo.

<sup>61</sup> Nora Toledo et al, “Impacto del programa de diferimientos impositivos agropecuarios sobre el empleo rural en la provincia de San Juan” en Seminario Internacional “La Nueva Ruralidad en América Latina. 20 años Maestría en Desarrollo Rural”, s/fecha, con datos de 1997 y 1998.

políticas neoliberales de “flexibilización” de las relaciones laborales impuestas en la década de 1990 y no erradicadas aún. En este sentido, los antiguos intermediarios de mano de obra constituyen hoy agencias de empleo temporario a las que recurren las empresas para reclutar trabajadores. Señalemos, no obstante, que en el presente hay cierta protección legal y seguridad social para el trabajador, inexistentes cien años atrás.

El retroceso del viñedo que venimos mostrando no ha respondido sólo a causales económicas. Factores ambientales han motivado el abandono de zonas marginales poco productivas que fueron incorporadas en etapas del auge vitivinícola al calor de la intervención estatal, sobre todo en Mendoza. Además, tienen relevancia otros procesos, como la expansión de las *manchas urbanas* en las ciudades capitales principalmente. Tanto la ciudad de Mendoza como la de San Juan se han extendido en las últimas cuatro décadas estableciendo un tejido urbano continuo que se ha unido a ciudades vecinas, formando conurbaciones de amplias dimensiones territoriales. Así, el Gran Mendoza y el Gran San Juan han obligado a modificar los usos del suelo, reemplazando el agrícola por usos residenciales (barrios cerrados, un *boom* de especulación inmobiliaria imparable), industriales o de servicios, fenómenos que también van desarrollándose en el oasis Sur de Mendoza, construido en torno de la ciudad de San Rafael.

El avance urbano y la reorientación del cultivo vitícola hacia cepajes finos ha modificado el mercado de tierras. En la primera modernización, prácticamente todas las tierras cultivadas se reconvertían o se incorporaban al viñedo, que era el cultivo *estrella* para valorizar la propiedad raíz. No había otras consideraciones sobre el tipo de suelos; sólo importaba la disponibilidad de agua, el precio del inmueble y las facilidades de pago. El fraccionamiento de extensiones importantes en pequeños lotes (3 a 20 ha) era lo que posibilitaba su venta a sectores sociales – inmigrantes sobre todo- con escaso capital. En cuanto a la disponibilidad tecnológica, sólo existía el riego por gravedad, de manera que la única vía posible era ocupar terrenos que siguieran la pendiente para poder recibir el agua. Eso ocasionó una expansión territorial inorgánica y la ocupación de áreas marginales. Las transformaciones actuales, por el contrario, generaron un mercado de tierras altamente selectivo, tanto para la compra de viñedos existentes – para lo que se exige muy alta calidad del suelo además de la del cepaje implantado- como para la adquisición de tierras incultas, que son incorporadas a la producción a base de tecnologías de riego de avanzada. Como hay inversores extranjeros que son atraídos por los precios menores en relación a los de Europa o EEUU y capitales argentinos extrarregionales, la nueva demanda selectiva ha elevado considerablemente las cotizaciones, estableciendo muy fuertes diferencias en función de las aptitudes.

Como ya anticipamos, en este mercado de tierras hay también un componente profundamente negativo para la vitivinicultura. Se trata de la especulación inmobiliaria, particularmente fuerte en Mendoza, que apunta al fraccionamiento de terrenos vitícolas para el desarrollo de barrios cerrados, clubes de campo, etc., destinados a grupos sociales de alto nivel de ingreso y también a sectores medios (profesionales). La búsqueda de seguridad, el paisaje abierto y una mejor calidad ambiental provocan la “derrota” del viñedo y su expulsión de suelos muchas veces especialmente aptos para producir uvas de altísima calidad<sup>62</sup>. Este proceso tiene como contrapartida la ocupación con viñedo de nuevas tierras, vírgenes en su mayoría, en diversas zonas de Mendoza y de San Juan, por ejemplo los valles de Uco (departamentos de San Carlos, Tunuyán y Tupungato) en la primera y de Zonda<sup>63</sup> en la segunda. Estos valles, especialmente el

<sup>62</sup> Por ejemplo, una hectárea de viña de excelente calidad puede cotizarse hasta en 30 mil dólares, mientras que fraccionada en lotes, el propietario de esa misma superficie podría recibir entre 300 mil y 500 mil dólares.

<sup>63</sup> En Zonda y otras zonas de San Juan, hay ocupación de nuevas tierras con tecnología de riego avanzada, aprovechando los denominados “diferimientos” impositivos dispuestos por el Estado nacional, otra forma de

de Uco, adquieren valor en la medida en que se han ido imponiendo los llamados “vinos de altura”, en terruños con suelos pedregosos, bien insolados y con amplitudes térmicas muy marcadas, situados preferentemente por encima de los 1.000 m s/n/m. Se obtienen allí caldos de altísima calidad con creciente demanda en el mercado internacional.

Entre las grandes transformaciones que registró la vitivinicultura regional, la privatización de Bodegas y Viñedos GIOL Sociedad del Estado, concretada por el Gobierno de la provincia, marcó un hito en lo referente al retiro del Estado como empresario<sup>64</sup>. Lo mismo ocurrió con CAVIC en San Juan, aunque esta entidad tuvo otro tipo de dificultades desde la década de 1970, fue a la quiebra y terminó liquidada<sup>65</sup>.

Estas transformaciones recientes se generalizaron a partir de la apertura irrestricta de la economía argentina y la desregulación de la actividad, ya mencionada, desde fines de 1991, y se manifiestan –entre otros aspectos–, en una fuerte concentración de capitales (cultivos y bodegas), lo que marca una diferencia con la primera modernización porque está generando un proceso de integración vertical de las empresas. La concentración, además, está conduciendo rápidamente a reforzar una conformación oligopólica del sector –más marcada en Mendoza<sup>66</sup>–, que caracterizó a la vitivinicultura local desde comienzos del siglo XX<sup>67</sup>.

Los cambios conducen, asimismo, a una reorientación productiva hacia vinos finos y espumantes tipo champagnes, y hacia la exportación, así como a la incorporación de tecnología extranjera de punta (agrícola e industrial, control de calidad, *marketing*, etc.)<sup>68</sup>; y esto marca el cambio cualitativo de mayor envergadura respecto de la primera modernización. La tecnología de riego presurizado, por ejemplo, elimina la tradicional acequia, aporta sólo el agua necesaria para cada planta y evita el lavado o la salinización de los suelos, además de ahorrar el valioso y escaso recurso hídrico. Si bien la inversión necesaria no es accesible para cualquier productor, este sistema se expande en toda la provincia, especialmente en el Valle de Uco, donde se concentra buena parte de la inversión extranjera. Este espacio ha sido convertido en la avanzada de la

---

promoción de la formación de capital asumida por el fisco.

<sup>64</sup> La gran bodega Giol fue fundada a fines del XIX por inmigrantes (Juan Giol, italiano y Bautista Gargantini, suizo) y, como se ha dicho, expropiada por el Estado provincial en los años 50 para regular el mercado de vinos y proteger a los pequeños viñateros sin bodega. Los procesos de desregulación promovidos por la ideología liberal desde la década de 1980, sumados a persistentes déficits de la empresa, condujeron a su privatización, quedando en manos de una Federación de cooperativas (FECOVITA). Esta Federación agrupa 34 cooperativas que reúnen unos 5.000 productores. Controla alrededor del 15% del mercado nacional de vinos (comunes y finos). Posee, además 32 bodegas en toda la provincia.

<sup>65</sup> La firma tuvo problemas económicos y financieros y el 20 de julio de 1980, mediante asamblea, los viñateros decidieron transformar la CAVIC en una cooperativa sin intervención estatal. A esos problemas se sumó una denuncia del gobierno por manejos irregulares con las partidas de vino, además del aumento de la deuda acumulada. El 26 de setiembre de 1991 la cooperativa se declaró en quiebra, con lo que la bodega fue clausurada y dejó de funcionar. En 1994 remataron los bienes que quedaban para pagar a los acreedores (*Diario de Cuyo*, San Juan, 1-10-2001).

<sup>66</sup> Rodolfo Richard-Jorba, “Modelos vitivinícolas en Mendoza (Argentina). Desarrollo y transformaciones en un período secular, 1870-2000”, en *História Económica e História de Empresas* IV.2 (2001), Sao Paulo, HUCITEC.

<sup>67</sup> En 1910, de un total de 1.189 bodegas en Mendoza, sólo 2 elaboraban más de 50.000 Hl y 56 entre 10.000 y 50.000 Hl (Eduardo Pérez Romagnoli y Rodolfo Richard-Jorba, “Una aproximación a la geografía del vino en Mendoza: distribución y difusión de las bodegas en los comienzos de la etapa industrial” en *Revista de Estudios Regionales* 11, Mendoza, CEIDER, 1994, p.172). Es decir que poco menos del 5% de los establecimientos producía a una escala que los capacitaba para fijar precios, además de ser las firmas que, en general, compraban vinos en el mercado de traslado a los pequeños elaboradores. Para 1911, San Juan tenía 11 bodegas que elaboraban entre 10.000 y 50.000 Hl un 20% de los principales establecimientos (61) (Luis Rodríguez, *La Argentina en 1912*, Buenos Aires, 1912, p. 333).

<sup>68</sup> Rodolfo Richard-Jorba, “Modelos vitivinícolas...”, op. cit.

difusión de nuevas tecnologías. En San Juan también se difunde; y, aunque ignoramos las superficies vitícolas a las que ha sido introducido, sabemos que en 2000 más del 20% de la agricultura bajo riego empleaba este sistema<sup>69</sup>.

Hacia 1996 la superficie con viñedos de uvas finas en Mendoza representaba el 35%, aunque en departamentos caracterizados por la excelente aptitud de sus suelos para la viticultura estos cepajes ya eran dominantes (66% en Tupungato y 70% en Luján)<sup>70</sup>. Aunque no disponemos de datos actuales, una idea del cambio la da la magnitud del crecimiento de las variedades finas, especialmente las tintas. La región concentra el 92% de la superficie vitícola nacional; en 1990 las tintas finas ocupaban en el país 33.762 ha, que pasaron a 80.599 en 2004 (+139%); las blancas también crecieron pero muy suavemente (+14%). En Mendoza, el 36% de los viñedos tenían en 2004 menos de 15 años, es decir que los años 90 marcaron un punto de inflexión, como venimos mostrando, expresado en este caso en la reconversión a uvas finas mayoritariamente dedicadas a la vinificación. En San Juan, el cambio en este aspecto ha sido más acelerado, alcanzando la renovación al 46% de la superficie vitícola<sup>71</sup>, con un porcentaje significativo dedicado a uvas de mesa. Y si bien se reconvierten antiguas explotaciones vitícolas, el mayor desarrollo, como ya dijéramos, se observa en nuevos terrenos, del piedemonte o del llano. Es en este punto donde ha reaparecido, como empresa de servicio, el antiguo “contratista de plantación”. En la actualidad estas empresas se encargan de preparar las nuevas tierras, construir la infraestructura de riego, instalar lo que va a ser el sistema de conducción e, inclusive, implantan el viñedo. A diferencia de aquel viejo *contratista*, su trabajo termina con la entrega de la finca “llave en mano”.

Además de las nuevas tecnologías de riego, el avance del viñedo fino va acompañado de sistemas fitosanitarios de reciente desarrollo, introducción de clones (franceses, californianos o nacionales) libres de virus, cambios en la conducción de las plantas, mallas protectoras contra el granizo<sup>72</sup>, etc. La conducción de las plantas en espaldero -que reemplaza al todavía dominante parral-, y nuevas técnicas de poda, tienden a asegurar buenos niveles productivos y alta calidad<sup>73</sup>.

La cosecha mecanizada va difundiéndose, aunque con lentitud; y es aplicada en viñedos de buena calidad pero no en los que producen uvas para elaborar vinos de alta gama. Su elevado costo tiene que compensarse con un determinado rendimiento por hectárea o bien, en relación al costo de la cosecha manual. Finalmente, es significativa la presencia de ingenieros agrónomos que no sólo dirigen el cultivo sino que interactúan con los enólogos, con el objetivo de lograr un manejo integrado de las etapas agrícola e industrial.

## La actual industria del vino

Aunque desde mediados de la década de 1970, como efecto de la crisis ya mencionada,

<sup>69</sup> Sobre 99.906 ha cultivadas, 20.992 tenían riego presurizado (Omar Miranda, *Difusión de tecnología de riego presurizado de bajo volumen en la provincia de San Juan*, INTA, San Juan -dato tomado de internet). En Mendoza, aunque con mayores superficies, el porcentaje es menor, alrededor de un 15%.

<sup>70</sup> *Vinífera*, número extraordinario 1997, Mendoza, p. 30.

<sup>71</sup> INV, *Estadísticas*, “Superficie según antigüedad de los viñedos, año 2004” (www.INV.gov.ar).

<sup>72</sup> La tela antigranizo es la única protección efectiva contra este flagelo climático, pero entre los expertos en enología se discute si su aplicación afecta la calidad de la uva y, consecuentemente, la de los vinos, por lo que se hacen experiencias en escala piloto con las uvas destinadas a vinos de alta gama.

<sup>73</sup> El sistema en espaldero es menos productivo que el parral, pero asegura mejor calidad de la uva porque recibe mayor exposición solar directa. La menor producción por planta suele ser reemplazada por una mayor densidad de cepas por hectárea. El cambio en la conducción acompaña al retroceso de las uvas comunes, particularmente las rosadas. En Mendoza, en 1991, el parral ocupaba el 55% de la superficie; en 2004 descendió al 51%. En San Juan el cambio ha sido más drástico: 98% de parral en 1991 y 86% en 2004 (INV, *Estadística Vitivinícola Argentina, año 1991*, Mendoza, 1992, pp. 13-14; INV, *Estadísticas*, “Registro de viñedos 2004” – www.INV.gov.ar).

comenzó a buscarse una salida exportadora para los vinos y otros productos (mostos concentrados, alcohol, ácido tartárico, etc.), las ventas sufrían continuos altibajos. Si en 1978, por ejemplo, se exportaron 675.000 Hl de vinos argentinos, al año siguiente sólo se vendieron 87.800 Hl y en 1985 se enviaron al exterior 195.800 Hl. Hasta ese año, aunque dominaban los vinos comunes (90%), no había una tendencia definida. El cambio parece sobrevenir con posterioridad, pero antes de la segunda modernización de los 90. En 1986 se exportaron 198.300 Hl de los que un 79% correspondieron a vinos de mesa (99% originado en Mendoza) y un 21% a finos y especiales (95% en promedio, de Mendoza)<sup>74</sup>. En los 90, las transformaciones que venimos mostrando han reforzado la tendencia hacia la producción y exportación de caldos de calidad. En 1998, por caso, la Argentina exportó 538.800 Hl de vinos finos, 94% de los cuales fueron elaborados en Mendoza. En cambio, de los 540.900 Hl de vinos comunes vendidos al exterior, sólo el 67% correspondió a caldos locales y el resto a otras provincias, principalmente San Juan<sup>75</sup>.

En la fase industrial, la nueva modernización ha estado claramente centrada en la incorporación de tecnología de punta importada, la cual, aunque bastante difundida, ha sido adoptada por las empresas más capitalizadas. Incluye tanques de acero inoxidable, equipos de frío y el empleo de gases inertes para mejorar sabores e impedir el deterioro de los caldos, es decir, se controla la fermentación y se conservan aromas y colores. Está generalizado el empleo de barricas de roble (francés y americano) para la crianza de los vinos que requieren "madera". En general se procura mecanizar las operaciones y automatizar todas las que sea posible. En numerosas empresas se incorporan ingenieros industriales, entre otros recursos humanos, para estas tareas o para el mantenimiento preventivo de los equipos.

La inversión industrial fue (es) complementada con la construcción de nuevas bodegas (Bodega Bianchi para champagne, Viña Morandé, Flichman, Clos de los siete, Salentein, Callia ....) o el reequipamiento de las existentes (Chandon, Esmeralda, Goyenechea, Lagarde, Leoncio Arizu, Norton, Orfila, Santa María, Suter, Graffigna ....). El resultado, ya mencionado, es la expansiva producción de vinos de alta gama, de los caldos de precios intermedios y otros relativamente bajos (los llamados "finitos"); y la etapa comercial orientada crecientemente hacia la exportación. La gran mayoría de las empresas, sean de capitales extranjeros, nacionales o regionales siguen ese camino, aunque debe señalarse que numerosas bodegas ya lo habían iniciado, exportando en menor escala, pero con cierta continuidad, con anterioridad a la década de 1990 (Chandon, López, Trapiche, Balbi...).

Los dos últimos años marcan una tendencia bien definida al incremento de las ventas externas de la región. En efecto, en 2004 salieron del país 1.553.390 Hl de vinos (90% desde Mendoza y 5% de San Juan) y en 2005, 2.071.855 Hl (86% de Mendoza y 9% de San Juan). Estas exportaciones significaron en el bienio un ingreso a la región más de 500 millones de dólares<sup>76</sup>. En cuanto al mosto, salido en su totalidad de la región, las exportaciones crecieron un 30% entre 2004 y 2005, alcanzando el último año 1.020.660 Hl, con un valor FOB de 100, 3 millones de dólares<sup>77</sup>.

Por supuesto, no se descuida el desarrollo del mercado interno, en el que se observa un paulatino desalojo de los vinos comunes. En todo esto hay, reiteramos, un destacable accionar conjunto, gubernamental y empresarial, es decir una forma de articulación entre el Estado y las empresas para facilitar la concurrencia al denominado "mercado global", más propiamente

<sup>74</sup> INV, *Los productos vitivinícolas argentinos en los mercados mundiales-Año 1986*. Mendoza, 1987.

<sup>75</sup> *Los Andes*, suplemento Economía, Mendoza, 6-2-2000.

<sup>76</sup> En 2004, Mendoza exportó vinos por 212 millones y San Juan por 7,5; en 2005, fueron, respectivamente, 270,9 y 13,3 millones (Datos del INV, en *Estadísticas*, "Exportaciones", (www.INV.gov.ar).

<sup>77</sup> *Ibidem*. El mosto se elabora en un 60% en Mendoza y el resto en San Juan.



mercados del exterior.

Lo que hoy se observa es el fruto de la gran inversión, casi explosiva, en la agroindustria vitivinícola entre comienzos de la década de 1990 y 1998, cuando comenzó a atenuarse como consecuencia de la profunda recesión económica que comenzó a sufrir el país y que condujo a la crisis casi terminal de diciembre de 2001. La devaluación de la moneda nacional en 2002 ha reiniciado la inversión y puede afirmarse que una proporción significativa de la industria vinculada al mercado externo (vinos y mostos) y la que coloca vinos finos en el mercado nacional tiene un equipamiento con estándares de nivel internacional<sup>78</sup>. Por otra parte, son numerosas las bodegas que cuentan con certificaciones de calidad (Normas ISO) y de control ambiental, entre otras.

### ***Estrategias y caracterización empresarias***

El proceso descrito continúa su curso en el presente y suma complejidad a los intentos clasificatorios de algunos estudiosos que buscan explicarlo basados en un abordaje exclusivamente económico.

Tanto la inversión extranjera directa (IED) como la nacional extrarregional no tienen un patrón definido. Los inversores han comprado empresas existentes integradas, o han adquirido viñedos o, directamente, tierras vírgenes para poblarlas con cepas selectas y construir nuevas bodegas.

Algunos factores constituyen atractivos clave para la IED: los precios diferenciales de la tierra en relación con EEUU y Europa se combinan con el óptimo ecológico que alcanzan diversas variedades de vid en Mendoza (también en San Juan y otras provincias productoras) y con el efecto demostración de los premios internacionales a los vinos de esta provincia que aumentan año a año; también cabe mencionar el paisaje agrario de viñedos al pie de los Andes nevados y el constante desarrollo del turismo por los llamados *camino del vino*. Para los capitales chilenos se agrega otro factor de peso: el agotamiento en su país de origen de la disponibilidad de tierras aptas para la viticultura, límite que la región –y otras zonas de la Argentina– está lejos de haber alcanzado.

Los actores presentes en la vitivinicultura de comienzos del siglo XXI en la región, como anticipáramos, no difieren en sus rasgos generales de los surgidos de la primera modernización. Continúan el viñatero independiente, el productor agroindustrial, el industrial bodeguero, el bodeguero integrado y los comerciantes extrarregionales. Pero estos actores tienen ahora otras dimensiones y se establecen relaciones más previsibles y seguras y, tal vez, con asimetrías menos marcadas, particularmente en los mercados de uvas y vinos finos, en los que la identificación de variedades, su sanidad y otros parámetros deben responder a estrictas normas de calidad<sup>79</sup>. Los productores de mostos son los nuevos actores; y forman un oligopsonio que genera discusiones y divide a las dirigencias, empresarias y gubernamentales, de Mendoza y San Juan.

Sin embargo, la principal diferencia con los comienzos de la vitivinicultura moderna está dada por la gran cantidad de agentes y empresas extranjeros y extrarregionales que conforman un nuevo empresariado, muy heterogéneo, aunque claramente unido en torno del objetivo de obtener

<sup>78</sup> Entre 1990 y 1999 se invirtieron 523 millones de dólares, en tanto se estimaba que para el período 2000-2005, se invertirían otros 120 millones (Daniel Aspiazú y Eduardo Basualdo, *El complejo...*, op. cit., p. 126).

<sup>79</sup> Aunque las relaciones asimétricas siguen siendo notorias en la pirámide social de la vitivinicultura, los viñateros, particularmente los productores de uvas finas, suelen establecer convenios de producción para bodegas muy importantes, que aportan asesoramiento técnico a fin de asegurarse los estándares que requieren para sus elaboraciones. En estos casos, hay horizontes de certidumbre en el productor vitícola en lo que hace a estabilidad de precios y seguridad en la colocación de su cosecha.

una producción de calidad en el marco de una influencia californiana, es decir, orientada a la elaboración de variedades puros, pero también a cortes especiales bien identificados.

Los extranjeros de hoy no son los inmigrantes del pasado, que construyeron, acumularon y decidieron en la región. Los más destacados, incluyendo también a los inversores argentinos extrarregionales, o son conglomerados empresarios cuyos accionistas y directivos no están en el país o en la región, o son personas físicas representadas por administradores o gerentes. Todas estas empresas son altamente profesionalizadas, con ejecutivos y mandos medios que presentan amplia movilidad vertical y rotación en el mercado.

Pero con esta caracterización no agotamos el variado universo de la vitivinicultura. Muchos de los productores locales se desprendieron de firmas líderes, algunas de dimensiones gigantescas (Santa Ana, Peñaflor...), pero un segmento importante ha reinvertido en viñedos y bodegas de menor tamaño para producir exclusivamente vinos de alta gama (*premium*, *superpremium* y *ultrapremium*) para franjas no masivas del mercado interno y para la exportación. Cuentan a su favor con el conocimiento del medio, del negocio y las relaciones previas establecidas en el ámbito comercial. Aunque en general constituyen sociedades anónimas como forma jurídica, son en realidad empresas familiares.

A la inversión inicial de los grandes grupos extranjeros se agregan fusiones posteriores que amplían no sólo su potencial productivo sino su inserción en los circuitos de comercialización internacional. En este sentido, los antiguos *comerciantes extrarregionales* reaparecieron con otras formas y concluyeron integrándose hacia atrás. Estas empresas extranjeras vuelven más complejo el proceso de transformaciones, no sólo por sus inversiones directas sino también por alianzas con empresas de la región<sup>80</sup>. En los 90 el grupo Allied Domecq (inglés) -o sus controladas- compró una prestigiosa y tradicional bodega mendocina, Navarro Correas, productora de vinos y champañas *premium* y *superpremium*; otra bodega, Balbi-Calvet, elaboradora y exportadora de vinos finos y champañas; y, finalmente, adquirió a un fondo de inversiones argentino, dos importantes bodegas de San Juan: la bien posicionada Graffigna y otra más moderna, Santa Silvia, localizada en el valle de Zonda (900 m s/n/m). El grupo Pernod Ricard (francés) -o sus controladas-, comenzó por comprar las bodegas Etchart, con establecimientos en Mendoza y en la provincia de Salta. En 2005 Pernod absorbió a Allied Domecq. Esta fusión tuvo que ser aprobada por el gobierno nacional porque el grupo francés se ha convertido en el mayor fabricante de bebidas alcohólicas del país y ha quedado obligado a desprenderse de varias marcas de larga trayectoria, aunque no de vinos<sup>81</sup>. Este nuevo grupo ha iniciado la construcción de un hotel con *spa* en Cafayate (Salta), para adicionar el turismo al negocio del vino. Este ejemplo expresa claramente la integración hacia atrás en la vitivinicultura de dos grandes grupos extranjeros, comercializadores-distribuidores de otras bebidas y de vinos, que terminaron fusionados.

La misma estrategia cumplió una antigua firma argentina distribuidora y comercializadora de bebidas y vinos: Llorente Hnos. La tradicional bodega Toso le elaboraba vinos y champañas para su marca "Federico de Alvear". En los 90 compró la bodega, continua con su marca y con la original ("Toso"), atendiendo franjas diferentes del mercado.

Se registran también alianzas estratégicas entre firmas extranjeras y regionales, particularmente en Mendoza, para potenciar fortalezas y penetrar y consolidar franjas de mercado interno y externo.

<sup>80</sup> Puede accederse a una información amplia, aun cuando en parte haya perdido actualidad por la dinámica del proceso, en el citado informe de Daniel Aspiazú y Eduardo Basualdo, *El complejo...*, op. cit.

<sup>81</sup> La autorización es de abril de 2005 y fue otorgada por el Ministerio de Economía de la Nación. La empresa debe desprenderse de una antigua y prestigiada línea de licores, marca Bols; y del whisky Old Smuggler, entre otras.

Además de las mencionadas, hay inversiones de EEUU (familiares y de fondos de inversión), Portugal, Francia, España, Holanda, Japón, Chile..., tanto de grandes grupos como de pequeños y medianos empresarios. Actualmente tienen un gran desarrollo las llamadas bodegas *boutique*, es decir, pequeños emprendimientos vitivinícolas –alrededor de 100- dedicados a la elaboración de vinos *premium*, *super* y *ultrapremium*, para la exportación, para el consumo en ciertos establecimientos gastronómicos o para su venta en casas comercializadoras de esta franja de vinos. Estas bodegas tienen producciones muy limitadas, de sólo algunos miles de botellas, pero requieren fuerte capitalización por el tipo de producto que están enviando al mercado.

Es un hecho que en el sector se va manifestando un proceso de oligopolización, como ya hemos expresado, que no sólo abarca la franja de vinos comunes, donde dos grupos controlan alrededor del 50% del mercado, sino también en el de vinos finos<sup>82</sup>. En este último caso, el proceso se consolida por las recientes fusiones y adquisiciones de empresas. Ocurre lo propio con el mercado de mostos (concentrados -con y sin alcohol- y sulfitados), un producto en el que diez empresas controlan el 85% del subsector (elaboración y exportación)<sup>83</sup>.

En rigor, entre los productores de vinos hay una multiplicidad de situaciones, pero todas tienen un común denominador: su dependencia de la comercialización. Sin una eficaz inserción en circuitos y redes comerciales, muchas nuevas bodegas pueden desaparecer o ser absorbidas por otras empresas.

Sin dejar de reconocer la importancia de algunas de las empresas extranjeras que hoy actúan en la región, consideramos que no debería hablarse de transnacionalización del sector o transnacionalización de empresas<sup>84</sup> sin precisar muy bien los conceptos; y, además, debería demostrarse que la extensión del fenómeno “transnacionalizador” se ha convertido en dominante, como para justificar la aplicación del concepto al proceso descripto<sup>85</sup>. Está claro que hay inversión extranjera; que muchas empresas importantes de la región cambiaron de manos y sus decisiones estratégicas se adoptan en otras latitudes, pero la agroindustria vitivinícola tiene una enorme variedad de actores y un gran número de agentes económicos (productores y empresas), todavía mayoritariamente de capitales regionales o nacionales. El mayor peso de las empresas extranjeras está reflejado en las exportaciones, pero aun así el capital nacional conserva un lugar muy significativo. En 2004, por ejemplo, de las 25 mayores bodegas exportadoras, 13 son de capital extranjero dominante (52%), pero sus envíos al exterior alcanzaron al 44,56% del valor vendido por este conjunto<sup>86</sup>, de modo que, aunque incompletos (hay más de 130 exportadores en el país), los datos disponibles sugieren que el capital nacional conserva una importancia no menor.

Por otra parte, en esta precisión conceptual que estimamos necesaria, aplicar el término transnacional a una empresa sería correcto en tanto designara capitales provenientes del exterior. Sin embargo, su uso más aceptado es asimilable al de empresa multinacional y está referido a compañías que instalan filiales, en número variable, en diferentes países (de dos a seis). Barbero

<sup>82</sup> Rodolfo Richard-Jorba, “Modelos vitivinícolas...”, op. cit.

<sup>83</sup> Germán Sala, “El mosto busca su identidad”, en *Los Andes*, suplemento Economía, Mendoza, 4-4-2004, p. 5.

<sup>84</sup> Guillermo Neiman y Adriana Bocco, “Estrategias empresarias y transnacionalización de la vitivinicultura en la Argentina”, en Guillermo Neiman y Josefa S. Barbosa Cavalcanti (comps.), *Acerca de la globalización en la agricultura: territorios, empresas y desarrollo local en América Latina*, Buenos Aires, CICCUS, 2005.

<sup>85</sup> Entre varios autores que se refieren así al sector, ver Daniel Aspiazu y Eduardo Basualdo, *El complejo...*, op. cit.

<sup>86</sup> *Los Andes*, suplemento Economía, Mendoza, 6-5-2005, p. 2. Existe un margen de error de nuestra parte (2 bodegas, 8%) pues resulta muy difícil establecer en todos los casos la propiedad mayoritaria del capital. En 2005, con datos muy parciales, de los cuatro principales exportadores, tres son de capitales extranjeros (Peñaflor-Trapiche-Finca Las Moras, Fondo DLJ, EEUU y socios argentinos; Trivento –Concha y Toro, Chile); Norton (Swarovsky, Austria); y uno regional (Bodegas Esmeralda, Grupo Catena) (*La Nación*, Economía y Negocios, Buenos Aires, 9-2-06).

y Ceva señalan, acertadamente a nuestro juicio, que la teoría de las empresas multinacionales está basada en “las grandes empresas gerenciales norteamericanas, en la segunda posguerra”<sup>87</sup>, lo que dificulta el análisis de un proceso bastante novedoso, como el de la vitivinicultura de Mendoza y San Juan. En este sentido, hay empresas que sin duda son transnacionales, como la mencionada Pernod Ricard, o Seagram, o el grupo Marubeni (Japón) o, propiamente en el sector vitivinícola desde sus orígenes, la casa Moët & Chandon.

Del resto, se hace difícil considerarlas empresas transnacionales. Algunas inversiones, como las de las principales bodegas chilenas, aun cuando operan como unidades empresarias independientes de sus matrices y con otros nombres, sólo constituyen, a nuestro juicio, una dispersión geográfica muy cercana y una diversificación de sus productos con calidades diferentes a las de su país de origen, que aprovechan la sinergia de la inserción previa de las grandes firmas chilenas en el mercado internacional de vinos.

Estrategias similares tienen otras empresas extranjeras, vinculadas o no con la vitivinicultura. Algunas inversiones las inició, por ejemplo, Michel Rolland –uno de los enólogos más prestigiosos del mundo en 2001, en sociedad con empresarios franceses, algunos de los cuales participan en el negocio vitivinícola en su país. Este grupo está implantando viñedos extensos –sobre un predio de 880 ha- y construyendo pequeñas bodegas (serán siete en total) en el Valle de Uco. *Clos de los Siete*, con una inversión de 50 millones de dólares, es propiedad de famosas familias francesas, entre ellas, Rothschild y Dassault. En dos de las tres bodegas ya construidas elaboran vinos *superpremium*, casi exclusivamente destinados a la exportación (Francia, Inglaterra, EEUU, Holanda, Japón...). Cabe decir lo mismo de Salentein, propiedad de un empresario holandés que primero invirtió en estancias agroganaderas en el Este del país (1992) y luego se inició en la vitivinicultura en Mendoza, también en las nuevas tierras del Valle de Uco, construyendo una bodega modelo –Salentein- de vinos de alta gama y otra, Finca El Portillo, para la elaboración de variedades, todos destinados al mercado interno y la exportación. La empresa contaba, obviamente, con fuertes vínculos en el exterior que hoy facilitan su actividad exportadora. Ha agregado, además, un hotel para “turismo rural” en la primera bodega, destinado a un público de muy alto nivel de ingreso. Esta última es una actividad que crece en Mendoza, con diferentes variantes (hoteles, museos, actos culturales en bodegas, circuitos turísticos), que agregan valor al sector y a la economía regional.

Otro ejemplo interesante es el de Bodegas Callia S.A. (Casa Vinícola Antonio Pulenta S.A.) que ha desarrollado un importante emprendimiento vitivinícola en el Valle de Tulum, al Este del oasis principal de San Juan desde mediados de los años 90. Posee dos fincas (241 ha en total) con viñedos finos –también uva de mesa- y una moderna bodega en la que produce diversos variedades y cortes sobre la base de la uva Syrah. Los vinos de Callia ya han recibido por lo menos seis premios en el país y en Gran Bretaña en 2005. Esta empresa integra el grupo Salentein y miembros de la familia Pulenta, de larga tradición en la vitivinicultura en la región (ex propietaria de las grandes bodegas del grupo Peñaflor-Trapiche, son socios y/o gestionan estos emprendimientos vitivinícolas. Sus antiguas vinculaciones con el mercado interno y el exterior representan ventajas para una mejor comercialización de sus vinos<sup>88</sup>.

Retomando lo que decíamos acerca de la necesidad de precisar los conceptos, dentro de la diversidad de ejemplos, resulta apropiado en algunos casos, hablar de *familias multinacionales*, expresión que tomamos de Barbero y Ceva<sup>89</sup>, más que de empresas transnacionales. Dos ejemplos

<sup>87</sup> María Inés Barbero y Mariela Ceva, “Estrategia, estructura y redes sociales. El caso de Algodonera Flandria (1924-1950), en *História Econômica & História de Empresas*, VII.2 (2004), São Paulo, p. 84.

<sup>88</sup> Detalles de Callia en [www.bodegascallia.com](http://www.bodegascallia.com).

<sup>89</sup> *Ibidem*.

podrían ilustrar esta cuestión. El primero corresponde al grupo Codorníu de Cataluña, España. En 1999 compraron tierras, unas 300 hs en Luján de Cuyo (Mendoza) e iniciaron la plantación de viñedos y la construcción de la bodega. La empresa, con el nombre de *Séptima*, desarrolla sus actividades con tecnologías agrícolas e industriales de avanzada y elabora vinos varietales puros, un bivarietal reserva y un espumante obtenido por el método tradicional (“María Codorníu”). Destina el 20% al mercado interno y exporta el 80% restante. Lo destacable, es que *Séptima* está dirigida por un miembro de la familia Raventós, principal propietaria del grupo Codorníu.

Otro caso es el de la bodega Norton, tradicional establecimiento productor de vinos finos (tiene vinos D.O.C.), con grandes fincas vitícolas (más de 600 ha). Fue adquirida a comienzos de los años 90 por Gernot Swarovsky, empresario austríaco dedicado al rubro piedras preciosas, con sede en Innsbruck. Como ya mencionáramos, es una de las principales exportadoras y tiene muy fuerte inserción en el mercado interno, particularmente con vinos tintos. Esta empresa está dirigida por un hijo del propietario, radicado en Mendoza.

Por lo expuesto y por otros factores, consideramos que faltan muchos estudios sobre la vitivinicultura regional para tener un panorama claro del pasado reciente, del presente y poder hacer alguna proyección seria del futuro.

### ***Problemas en el desarrollo industrial***

La sobrevaluación de la moneda nacional y la apertura económica durante la década de 1990 jugaron un papel fundamental en la desindustrialización del país y de la región; y, específicamente, impactaron en la industria proveedora de la agroindustria. Esa desindustrialización fue reforzada por la inversión extranjera reciente que ha interrumpido, en buena medida, los antiguos encadenamientos productivos regionales. Algunos de estos, como se ha visto, se originaron en los comienzos de la primera modernización, aunque el desarrollo efectivo de la industria proveedora de máquinas y equipos se produjo en la llamada *etapa de consolidación* desde la década de 1940<sup>90</sup>, es decir, cuando avanzaba el modelo de desarrollo industrial por sustitución de importaciones. Esa interrupción se generó al incorporarse al proceso productivo parte importante de las tecnologías y equipos provenientes en su mayoría de los países de origen de algunos de los nuevos inversores; y el empresariado local hizo otro tanto, siguiendo una lógica de comprar lo mejor –tecnología de punta– con precios y financiación que difícilmente puedan obtenerse en el país<sup>91</sup>. Si bien hay un beneficio notorio para la empresa en cuanto agente económico, debe señalarse que la adquisición de maquinarias y procesos técnicos importados, refuerzan la tendencia hacia una nueva división internacional del trabajo, es decir, una especialización productiva del espacio agrícola provincial sustentada en la incorporación pasiva de tecnología extranjera. En este sentido, habría una especie de “retorno a las fuentes”, es decir, al modo en que se produjo la primera modernización, aunque con una diferencia esencial: hoy “el conocimiento” no puede ser imitado o copiado porque está protegido internacionalmente. Por supuesto, este proceso disminuyó considerablemente la acumulación de capital local que distinguió a Mendoza en las etapas anteriores de la vitivinicultura y el tecnodesempleo, que

<sup>90</sup> Eduardo Pérez Romagnoli, “Mendoza, núcleo de la metalurgia argentina fabricante de máquinas y equipos para la industria transformadora de materias primas de base agraria”, en *Boletín de Estudios Geográficos* 92, Mendoza, UNCuyo, 1997.

<sup>91</sup> Entre 1991 y 2004, la participación del sector industrial de Mendoza en el PBG descendió del 28,7% al 16,1%. El proceso afectó a las empresas menos capitalizadas, las llamadas *Mipyme* (mini pequeñas y medianas empresas), un 54% de las cuales desapareció en el período. No disponemos de información desagregada acerca de cuántas de estas firmas eran proveedoras de la vitivinicultura (datos tomados de Fundación Consenso y Rocio Aranda, en *La Bolsa* 477, Mendoza, Bolsa de Comercio, febrero/marzo de 2006, p. 4). La reactivación de 2002, al parecer, no ha tenido impacto sobre esta franja empresaria. Sobre San Juan no fue posible obtener datos comparables.

normalmente sigue a cualquier modernización, agudizó en los 90 los problemas de exclusión social. Sin embargo, desde la devaluación de la moneda en 2002 hay una reactivación de la industria regional proveedora de la vitivinicultura, y se sustituyen importaciones, pero muchas empresas pertenecen a capitales extranjeros que producen en la región o el país con menores costos; algunos, inclusive, lo han hecho desde los 90<sup>92</sup>.

### ***Las bases del cambio: no todo es capital***

Los procesos de cambios recientes antes mencionados, si no son analizados en clave histórica, corren el riesgo de ser interpretados sólo como un fenómeno actual, producto de la llamada *globalización*, entendida ésta, por lo demás, como un puro hecho económico.

La moneda nacional sobrevaluada de los años 90 favoreció, es obvio, la inversión extranjera en la compra de empresas vitivinícolas en funcionamiento, fueran líderes, exitosas o compañías con problemas económicos o financieros. En efecto, resultaba muy redituable para los empresarios de la región desprenderse de activos súbitamente valorizados a partir de 1991. Los diferenciales de precios con EEUU y Europa incentivaron, además, el desarrollo de nuevos viñedos y la construcción de bodegas. Un tipo de cambio subvaluado también resultó funcional para la acelerada modernización con tecnologías de punta, agrícola e industrial (cuestión que ha cambiado desde la devaluación de 2002). La desregulación terminó, asimismo, con algunas estructuras prebendarias y poco propensas a innovar y ampliar los mercados a base de ofrecer calidad. Esa misma desregulación facilitó la reorientación exportadora frente a un mercado nacional saturado de vinos comunes y con una demanda originada en los sectores de mayores ingresos cambiando hacia los vinos finos y otras bebidas. En paralelo, el descenso del consumo fue motivado por la brutal baja de ingresos de la mayoría de la población.

Pero todo el proceso transformador que hemos descripto no habría sido posible sin la existencia de bases previas de considerable solidez. Así como en la primera modernización la improvisación y la producción de masa fueron el único resultado posible frente a la inexperiencia o a la falta de capitales, el salto cualitativo reciente se asienta en un plano inverso al de comienzos del siglo XX.

Las transformaciones de los últimos 15 años devinieron de un largo proceso madurativo, con muchas frustraciones pero con un gran aprendizaje. Había capitales, infraestructura edilicia, experiencia industrial y ejemplos a imitar (por ejemplo, Chandon entre las empresas transnacionales, bodegas Esmeralda, Trapiche, La Rural, López Hnos., Bianchi, Gaffigna y tantas otras, entre las bodegas regionales), tanto por las producciones de calidad como por cierta inclinación exportadora. Y fue esencial, sin ninguna duda, la existencia de recursos humanos altamente calificados sin los cuales, más allá de algún reputado enólogo francés o norteamericano, las bodegas de la región estarían técnicamente inhabilitadas para elaborar los vinos que hoy ofrecen; precisamente lo que ocurría durante la primera modernización con las consecuencias señaladas anteriormente.

En este sentido, la Universidad Nacional de Cuyo comenzó a formar ingenieros agrónomos dedicados a la fase agrícola y también a la enología desde la década de 1940, complementando a los enólogos que se graduaban en las escuelas medias de Mendoza y San Juan. Pero el aporte más significativo lo dio la transformación de la Escuela Vitivinícola de Rodeo del Medio (departamento Maipú), de la congregación salesiana en la Facultad de Enología “Don Bosco”, en los años 60. Los licenciados en Enología, Bromatología y carreras afines de esta y otras Casas de Altos Estudios, más una diversidad de postgrados ofrecidos, constituyen el

---

<sup>92</sup> Rodolfo Richard-Jorba, “Modelos vitivinícolas...”, op. cit.

núcleo duro de la transformación reciente de la vitivinicultura regional. Estos graduados están al frente de las bodegas<sup>93</sup> y actúan en los organismos de I y D (INTA, Universidades) o de contralor (INV). De manera que el recurso humano existente es el que abrió paso y sostiene la actual producción de calidad de la región, fuertemente premiada internacionalmente, como dijimos.

## Conclusiones

Un breve repaso de lo expuesto, permite concluir que la primera modernización de la vitivinicultura a fines del siglo XIX condujo al desarrollo de una de las denominadas *economías regionales* de la Argentina, la región vitivinícola conformada por Mendoza y San Juan, productoras de más del 90 % de los vinos argentinos. Resultó ser un modelo atípico para la época, porque desde un punto de vista económico contradecía las *leyes naturales* de la ciencia económica finisecular. Gozó, en efecto, de promoción y protección en un mundo librecambista al cual se había integrado la Argentina. En este sentido, el modelo era semejante a los esquemas propios de la llamada industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que caracterizó buena parte del siglo XX. Ese modelo vitivinícola era, obviamente, fruto de una necesidad política y de una negociación imprescindible para consolidar al moderno estado-nación argentino e inaugurar un régimen capaz de asegurar la gobernabilidad del país<sup>94</sup>.

En la década de 1970 este modelo cayó por su propio peso, encerrado en un mercado nacional estancado, con la producción sujeta a sobreproducciones o subconsumo. La consideración política prestada a la vitivinicultura se daba siempre de manera coyuntural, sin llegar a soluciones estructurales. La propia dinámica de la crisis condujo al comienzo de cambios en el sector vitivinícola, anteriormente reseñados.

La transformación de la economía argentina iniciada 15 años atrás<sup>95</sup> con vistas a una nueva inserción del país en el contexto internacional, significó un cambio profundo tanto en lo económico cuanto en lo social y político. Apertura irrestricta de la economía, desregulación de todas las actividades, modernización de las telecomunicaciones, desarticulación del sistema ferroviario, privatización de los recursos estratégicos del Estado (petróleo, gas, electricidad...), expansión ilimitada de la deuda pública nominada en divisas, renuncia al desarrollo tecnológico autónomo, eliminación de las redes de protección social que habían caracterizado al Estado de Bienestar (“flexibilización” laboral, reducción de indemnizaciones, contratos de trabajo precarios o *contratos basura*, etc.) y fuertes certezas de corrupción gubernamental, caracterizaron la década final del siglo XX.

El proceso desregulatorio obligó a acelerar la reconversión del viejo modelo vitivinícola iniciada a comienzos de los 80, transformándolo en una agroindustria orientada por las nuevas tendencias económicas: reducción de la producción de *commodities* (vinos comunes) y crecimiento de la de bienes con el mayor valor agregado posible, selectivos y destinados a mercados no masivos (vinos finos, especiales, espumantes tipo champagne).

Al fuerte protagonismo del Estado –nacional y provincial– entre las décadas de 1870 y 1970, se contraponen hoy la reducción del compromiso estatal, limitado a aportes financieros y acciones promocionales del sector vitivinícola. El mayor esfuerzo está ahora centrado en las

<sup>93</sup> Los graduados de Don Bosco integran los equipos técnicos o manejan las principales bodegas, por ejemplo las del Grupo Catena (La Rural, Escorihuela, Esmeralda, Catena Zapata), La Agrícola, Peñaflor-Trapiche, Etchart, Clos de los Siete, Chandon, Norton, Salentein...).

<sup>94</sup> Natalio Botana, *El Orden Conservador*, Buenos Aires, Sudamericana, 1994.

<sup>95</sup> En realidad, las bases que posibilitaron las reformas neoliberales del menemismo y sus nocivos efectos económico-sociales, fueron montadas durante la dictadura de 1976-1983, sin que hayan sido removidas hasta el presente.

empresas; pero sólo en aquellas suficientemente capitalizadas pues la reorientación del sector hacia la exportación y la producción de calidad requiere fuerte inversión en tecnología y capital para mantener la guarda de los vinos por períodos prolongados. En este sentido, los pequeños productores siguen padeciendo relaciones fuertemente asimétricas en algunos casos o, simplemente, se retiran de la vitivinicultura.

Para terminar, queda por responder el interrogante de si se asiste a la conformación de un nuevo modelo o si, por el contrario, sólo se trata de una evolución. En este último caso, habría sido un proceso de maduración, que hizo su experiencia fundacional en un mercado cerrado sobre el que se pusieron a prueba tecnologías o se ensayaron elaboraciones con vistas a imponer determinados tipos de vinos, para avanzar luego hacia la conquista de otros mercados. Son numerosas las continuidades que se presentan en el largo período estudiado, aun cuando asuman formas diversas. La permanencia de los mercados de uvas y de traslado marcan parte de esas continuidades. Es innegable la constante articulación entre el Estado y el sector vitivinícola, aunque la intervención haya oscilado al ritmo de las diferencias políticas e ideológicas y de los intereses representados. Tuvimos así, Estado promotor, Estado empresario y regulador, Estado desregulador y, nuevamente, Estado promotor (integrado en estos últimos años con el sector empresario), aunque ninguno de ellos en *estado puro*. También hay continuidad en la formación de recursos humanos, cada vez más calificados, partiendo prácticamente de cero hasta llegar en la actualidad a una adecuada oferta y disponibilidad de profesionales, científicos y técnicos de la agronomía, la enología y disciplinas afines. Y esto señala un claro proceso de maduración. Hubo, asimismo, productores preocupados por obtener vinos de calidad, inclusive antes de la primera modernización, y exportarlos.

Cabría pensar, no obstante, que estamos en presencia de un modelo nuevo que se va imponiendo globalmente desde las economías avanzadas del planeta, deseosas de capturar con sus capitales porciones de cualquier mercado que ofrezca alta rentabilidad. Y en este sentido, la región ofrece adecuadas condiciones ecológicas para el cultivo de la vid, dispone de infraestructura y de establecimientos vinícolas de larga experiencia y trayectoria, con productos prestigiados en el mercado nacional y en el internacional. También ofrece abundantes recursos humanos con salarios largamente inferiores a los de países industrializados.

Hay, entonces, una aptitud general de este espacio productivo que puede llegar a constituir una importante fuente de acumulación. Sin embargo, al perfilarse una nueva división internacional del trabajo, pareciera que en realidad revive lo viejo a escala internacional, aunque con un mayor protagonismo del capital extranjero; y lo “nuevo”, que aparece a escala local y regional, podría tratarse sólo de una segunda modernización como mera estrategia para adaptarse a las tendencias de un presente aún no concluido.